Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
MAXWELL, JOHN C.
Dă sens vieții: cum să alegi ceea ce contează /
John C. Maxwell. - București : Amaltea, 2016

ISBN 978-973-162-150-0

159.9

INTENTIONAL LIVING
CHOOSING A LIFE THAT MATTERS
JOHN C. MAXWELL

Copyright © 2015 by John C. Maxwell.
All rigths reserved.

DĂ SENS VIEȚII
CUM SĂ ALEGI CEEA CE CONTEAZĂ
JOHN C. MAXWELL

ISBN 978-973-162-150-0

© EDITURA AMALTEA

DĂ SENS VIEȚII

CUM SĂ ALEGI CEEA CE CONTEAZĂ

JOHN C. MAXWELL

EDITURA AMALTEA
www.amaltea.ro

Această carte îi este dedicată lui Chris Hodges. Îți mulțumesc, Chris, pentru nenumăratele conversații pe care le-am avut referitoare la modul în care poți avea o viață cât mai plină de sens. Cuvintele tale m-au luminat.

Viața ta a fost un exemplu viu al transformării vorbelor în fapte.

Prietenia ta a fost o fântână plină cu apă proaspătă, din care am băut adesea.

Nimeni nu a avut o viață mai plină de sens decât a ta.

Cuprins

Mulţumiri 9

1. Viaţa ta poate fi o poveste extraordinară 11
2. De ce nu sunt suficiente bunele intenţii 37

ÎMI DORESC SĂ FAC O DIFERENȚĂ

3. Începe cu paşi mici, dar gândeşte la scară mare 63
4. Caută până când îţi înţelegi motivaţia 89

LUCRURI CARE FAC DIFERENȚA

5. Pune-i pe ceilalţi pe primul loc 117
6. Oferă-le celorlalţi un plus de valoare bazându-te pe punctele tale forte 141

... ALĂTURI DE OAMENI CARE AU IMPACT POZITIV...

7. Conectează-te cu oameni care gândesc la fel 169
8. Asociază-te cu oameni care se ghidează după acelaşi sistem de valori ca şi tine 195

... ÎNTR-UN MOMENT CARE CONTEAZĂ

9. Sentimentul anticipării 225
10. Profită imediat de oportunităţile de a schimba ceva în bine 249

Epilog: Spune-le şi altora povestea ta 273
Note 278

Mulțumiri

Aș dori să le mulțumesc pe această cale următoarelor persoane:

Laura Morton, care mi-a fost alături și mi-a pus nenumărate întrebări, ajutându-mă să îmi reamintesc propria poveste.

Stephanie Wetzel, responsabilă cu prezența mea pe rețelele de socializare, care m-a ajutat să îmi structurez cartea și să mă documentez.

Charlie Wetzel, cel care îmi scrie textele și care a dat manuscrisului meu o formă cu adevărat meșteșugită.

Linda Eggers, asistenta mea, care m-a ajutat să nu îmi pierd niciodată din vedere obiectivele.

1

Viața ta poate fi o poveste extraordinară

Care este povestea ta de viață?

Când fac cunoștință cu o persoană, imediat după ce s-au făcut prezentările, o rog să îmi spună povestea ei – cine este și de unde vine, unde a fost și încotro se îndreaptă. Îmi doresc să înțeleg cât mai bine ce anume este important pentru oameni. Poate că și tu faci același lucru. Poveștile pe care le avem se transformă într-un mijloc de conectare. Acoperă golurile care ne despart. De ce oare?

Tuturor ne place o poveste bună – și fiecare dintre noi avem câte una. Poveștile ne spun ceea ce suntem. Ele...

- Ne inspiră.
- Ne ajută să stabilim legături.
- Ne animează latura rațională.
- Ne acordă permisiunea să acționăm.
- Ne stârnesc emoțiile.
- Ne oferă o imagine de ansamblu a eului la care aspirăm să ajungem.
- Poveștile *suntem* noi înșine.

În fiecare zi, milioane de oameni se uită la filme, citesc cărți și caută pe internet povești care să îi inspire sau care să îi facă să râdă. În fiecare zi, își ascultă prietenii care le povestesc lucrurile amuzante sau rele care li s-au întâmplat. În fiecare zi, oamenii își arată unii altora pozele din telefon sau își împărtășesc povești. Poveștile reprezintă instrumentele cu ajutorul cărora relaționăm cu cei din jur, învățăm și ne formăm amintiri.

În fiecare zi, milioane de oameni se uită la filme, citesc cărți și caută pe internet povești care să îi inspire sau care să îi facă să râdă. În fiecare zi, își ascultă prietenii care le povestesc lucrurile amuzante sau rele care li s-au întâmplat. În fiecare zi, oamenii își arată unii altora pozele din telefon sau își împărtășesc povești. Poveștile reprezintă instrumentele cu ajutorul cărora relaționăm cu cei din jur, învățăm și ne formăm amintiri.

Ca specialist în comunicare, îmi petrec o mare parte din timp împărtășind întâmplări. Oamenilor nu le pasă foarte tare de informațiile seci. Nu le place să se uite la grafice și să le analizeze. Își doresc emoție, exaltare și freamăt. Le plac dramele. Sunt impresionați de fotografii. Vor să râdă. Să vadă și să simtă ceea ce se întâmplă. Statisticile nu îi inspiră să facă ceva extraordinar. Dar poveștile, da!

Care este povestea ta?

Da, te voi întreba încă o dată: care este povestea ta?

Mi-aș dori să mă așez lângă tine și să te ascult. Când vei ajunge la sfârșitul acestei cărți, vei vedea că există o modalitate prin care să îmi *poți* împărtăși povestea – atât mie, cât și altora. Însă înainte să ajungem acolo, aș vrea să te gândești la povestea ta de până acum. Ce fel de poveste este?

În povestea fiecăruia dintre noi există deopotrivă umor și dramă. Avem cu toții suișuri și coborâșuri, dar și victorii și înfrângeri. Totul este presărat cu puțină comedie, tragedie și istorie. Însă, per total, fiecare viață spune o poveste mai mare. Ce anume vrei să transmită povestea ta?

Cred că, indiferent de tiparul pe care îl poate urma povestea fiecăruia dintre noi, în adâncul sufletului ne dorim un singur lucru. **Vrem ca viețile noastre să conteze. Vrem ca poveștile noastre să fie unele pline de semnificație.** Nimeni nu își dorește să aibă sentimentul că cei din jur nu îi vor simți niciodată lipsa, ca și cum nu ar fi trăit vreodată. Ești de acord cu mine?

Ai văzut oare filmul *It's a Wonderful Life*? Este povestea lui George Bailey, un bărbat care visează să călătorească prin toată lumea și să construiască diverse lucruri, dar care, în schimb, stă acasă, în Bedford Falls, fiindcă alege în mod repetat să facă ceea ce crede el că e bine pentru ceilalți. La un moment dat, când George se confruntă cu o situație de criză, ajunge la concluzia că tuturor celor din jur le-ar fi fost mai bine dacă el nu s-ar fi născut, vrând să spună, de fapt, că viața lui nu contează deloc.

Lucrurile se schimbă în momentul în care, cu ajutorul unui înger, George are șansa să vadă cum ar fi arătat orașul și viețile celor care locuiau acolo dacă el nu ar fi existat. Fără el, totul ar fi fost un loc întunecat și plin de negativism. Eroul nostru ajunge să își dea seama de impactul pozitiv pe care l-a avut, fiindcă, de nenumărate ori, făcuse ceea ce el știa că este corect și îi ajutase pe cei din jur. Așa cum îi spune Clarence, îngerul: „Viața fiecărui om influențează atât de multe alte vieți...". George influențase, prin gesturile lui mărunte, o mulțime de oameni, făcând realmente o diferență.

Ți-ai analizat viața și din acest unghi? Te-ai gândit cum ți-ai dori să fie povestea vieții tale? Crezi că poți avea o viață plină de sens, că poți să faci lucruri care să conteze cu adevărat? Poți să îți transformi povestea într-una extraordinară?

Cred cu tărie că răspunsul la aceste întrebări este unul afirmativ. Ai înlăuntrul tău puterea de a-ți transforma viața într-o poveste extraordinară și plină de semnificații. Fiecare dintre noi poate. Indiferent de naționalitate, oportunități, etnie sau capacitate, cu toții ne putem construi o viață așa cum ne dorim și să lăsam ceva în urma noastră. Putem face lucruri care contează, astfel încât lumea din jur să fie un

loc mai bun. Dacă nu acum, atunci sper că o vei face până când vei fi terminat de citit cartea de față.

Ca să ai o viață plină de sens, nu trebuie decât ca, zi de zi, să faci o diferență în viața celor din jur, indiferent cine ești sau ce dețiii.

Să nu te lași intimidat de cuvântul *semnificație*. Nu îl lăsa să te împiedice să îți urmezi calea pe care o dorești. Când vorbesc despre *o viață plină de semnificație*, nu mă refer la celebritate. Nici la bogăție. Nu vreau să spun că trebuie să fii o mare vedetă, să câștigi Premiul Nobel sau să devii președintele Statelor Unite. Nu că ar fi ceva în neregulă cu toate aceste lucruri, însă nu trebuie neapărat să le îndeplinești dacă vrei să ai o viață plină de sens. Pentru asta, nu trebuie decât ca, zi de zi, să faci o diferență în viața celor din jur, indiferent cine ești sau ce dețiii.

În 1976, am primit la un moment dat un cadou de la Eileen Beavers, asistenta mea de la vremea aceea. Când l-am despachetat, am văzut o carte al cărei titlu m-a intrigat: *The Greatest Story Ever Told* („Cea mai bună poveste scrisă vreodată"). Eram nerăbdător să o citesc.

Când am deschis-o însă, am rămas șocat. Paginile erau complet albe.

Înăuntru, un bilețel pe care Eileen scrisese: „John, te așteaptă o viață întreagă înainte. Umple aceste pagini cu acte pline de bunătate, cu gânduri bune și cu fapte făcute din inimă. Scrie aici extraordinara poveste a vieții tale."

Îmi amintesc și acum încântarea și sentimentul de anticipare care m-au copleșit când i-am citit cuvintele. Pentru prima dată, m-am gândit că eu însumi eram autorul propriei vieți și că puteam umple fiecare „pagină" cu tot ceea ce doream. Mă făcuse să îmi doresc să fac ceva semnificativ. Mă inspirase să dau tot ceea ce aveam mai bun în mine astfel încât viața mea să conteze cu adevărat.

Așadar, care este secretul care te ajută să umpli paginile propriei vieți? Care este cheia către o viață care să conteze?

Trăiește fiecare zi cu intenția de a întreprinde ceva pozitiv.

Dacă trăiești fiecare zi cu intenția de a întreprinde ceva pozitiv, aproape că nu ai nici un fel de limite legat de ceea ce poți face. Te poți

transforma tu însuți, dar și familia, comunitatea și țara ta. Dacă suficient de mulți oameni vor proceda în acest fel, pot schimba lumea. În momentul în care, în mod deliberat, îți folosești zi de zi resursele pentru a aduce o schimbare pozitivă în viețile celorlalți, viața ta începe să conteze.

În momentul în care, în mod deliberat, îți folosești zi de zi resursele pentru a aduce o schimbare pozitivă în viețile celorlalți, începi să ai tu însuți o viață care să conteze.

Îmi amintesc foarte bine cum i-am urmărit lui Reese Witherspoon emoționantul discurs după câștigarea unui Premiu Oscar pentru cea mai bună actriță, în anul 2006, pentru rolul lui June Carter Cas din pelicula *Walk the Line.* Ea a spus că oamenii o întrebau adesea pe eroina pe care o interpretase cum se descurcă, iar aceasta răspundea: „Încerc să fac ceva care să conteze!" A continuat, explicând că știe exact ce intenționa June să spună, fiindcă ea însăși se străduia ca viața ei să conteze – adoptând o atitudine pozitivă și făcând diverse lucruri care să însemne ceva pentru cei din jur.

Și nu asta ne dorim cu toții? Ca viețile noastre să conteze? Dacă astfel stau lucrurile, de ce nu are toată lumea parte de așa ceva?

Fă parte din propria poveste

Cei mai mulți oameni vor să audă sau să spună o poveste extraordinară. Nu își dau însă seama că ei înșiși pot și ar trebui să facă parte din povestea respectivă. Pentru asta, trebuie să acționeze în mod deliberat, fiindcă doar așa pot parcurge drumul către o viață care contează. Vom discuta în capitolul următor despre această chestiune. Pentru moment mă voi mulțumi să spun doar atât: atunci când oamenii văd că anumite lucruri nu merg bine, se gândesc: „Trebuie făcut ceva în acest sens." Aud sau văd o poveste și reacționează la ea la nivel emoțional sau intelectual. Și cu asta basta – se opresc aici.

Cei care încearcă să dea un sens propriei vieți își trăiesc ei înșiși poveștile. Cuvintele lui Albert Einstein îi motivează: „Lumea este un loc periculos, nu din cauza celor care fac rău, ci a celor care privesc și nu iau nici o măsură."

De ce atât de mulți oameni stau și se mulțumesc să nu facă nimic? Cred că majoritatea văd răul și nedreptatea din jurul lor și se simt pur și simplu copleșiți. Problemele par prea mari ca să poată fi rezolvate, astfel că își spun: „Ce pot să fac eu singur?"

Schimbarea poate începe de la o singură persoană, care poate acționa, făcând o schimbare sau ajutând pe altcineva. O singură persoană o poate inspira pe alta să acționeze pozitiv în mod intenționat, iar apoi pe încă o alta. Ele pot lucra apoi împreună. Se pot transforma într-o mișcare. Pot avea un impact. Niciodată nu ar trebui să permitem ca tot ceea ce *nu putem* face să ne împiedice să facem ceea ce *putem*. O viață trăită în pasivitate nu are nici o semnificație.

Acum ceva vreme am citit cartea *A Million Miles in a Thousand Years* („Un milion de mile într-o mie de ani"), scrisă de Don Miller. Autorul ne explică într-un mod cât se poate de elocvent despre felul în care ne putem vedea viața ca pe o poveste: „Nu am ieșit niciodată de la un film lipsit de sens gândindu-mă că toate filmele sunt lipsite de sens. Am crezut doar că filmul de la care am ieșit nu are sens. Mă întreb dacă atunci când oamenii spun că viața e lipsită de sens vor să spună cu adevărat că viața *lor* este lipsită de sens. Mă întreb dacă au ales să creadă că întreaga lor existență este searbădă și dacă își proiectează întreaga lor viață jalnică asupra noastră, a celorlalți.[1]"

Dacă ai citit aceste cuvinte și te gândești: „Mi se întâmplă și mie. Viața mea este lipsită de sens. Existența mea este searbădă. Mi-aș dori să am o viață mai puțin plictisitoare", atunci am vești bune. Nu așa trebuie să stea lucrurile. Povestea ta poate fi una care contează.

Don Miller mai scrie: „Îi poți spune Dumnezeu sau conștiință – ori acea intuiție pe care o are orice ființă umană, care își scrie propria poveste de viață. Simt însă că există o cunoaștere care mă îndrumă către o poveste mai bună, cu personaje mai bune. Cred că în exteriorul fiecăruia dintre noi există un scriitor, care să conceapă o poveste mai bună, care să interacționeze cu noi și care să șoptească propriei conștiințe o poveste mai bună.[2]"

Indiferent de ceea ce crezi, îți pot spune următorul lucru: dacă povestea ta de viață nu este atât de plină de sens precum ți-ai dori, stă în puterea ta să o schimbi. Poți începe să scrii o poveste nouă, chiar de astăzi. Nu te mulțumi să redai poveștile altora, care au reușit. Stabilește *să ai tu însuți* o poveste plină de sens. Transformă-te în personajul principal al poveștii tale, astfel încât să poți face o diferență!

Dacă povestea ta de viață nu este atât de plină de sens precum ți-ai dori, stă în puterea ta să o schimbi.

Povești personale, nu istorie

Trebuie să recunosc: această noțiune vine să contrazică tot ceea ce am învățat în facultate. Se poate să fie valabil și în cazul tău. La cursurile de oratorie, profesorii ne-au învățat să dăm exemple din istorie, nu din experiența personală, pentru a ne ilustra punctele de vedere, fiind de părere că orice altă abordare ar fi denotat egocentrism.

În cariera mea de specialist în comunicare, am observat totuși că cei mai buni speakeri nu spuneau neapărat povești mai bune, ci îmbunătățeau foarte mult aceste povești prin prisma faptului că le trăiseră personal. Aceste povești proveneau din experiența personală. Ei înșiși făcuseră parte din ele.

Același lucru te sfătuiesc să îl faci și tu. Nu îți dorești să fii pur și simplu un narator care spune o poveste plină de semnificație, ci să trăiești povestea pe propria piele. Povestea ta mai are în continuare multe pagini albe. Le poți umple cu propriile întâmplări de viață. Dacă ar fi să reducem totul la câteva cuvinte, atunci a acționa pozitiv în mod intenționat înseamnă să îți trăiești cea mai bună poveste personală.

Unul dintre cele mai bune seriale de comedie din anii '60 și '70 a fost „The Smothers Brothers". Îmi amintesc o scenă extrem de interesantă:

„Ce te supără, Tommy?", întreabă Dick, unul dintre personaje. „Pari cam deprimat..."

„Chiar sunt!", îi răspunde fratele său, Tommy. „Sunt îngrijorat de starea societății americane."

„Ce anume te deranjează? Ești îngrijorat din cauza sărăciei și a lipsei de hrană?"

„Nu, nu asta mă supără."

„Înțeleg. Atunci de amenințarea din ce în ce mai mare a războiului nuclear?"

„Nu, nici asta."

„Ești supărat că tinerii consumă droguri și devin dependenți?"

„Nu, nici asta nu mă deranjează în mod deosebit."

Uimit, Dick întreabă: „Ei bine, Tom, dacă nu ești îngrijorat din cauza sărăciei și a foametei, a războiului și a drogurilor, ce te supără?"

„Sunt îngrijorat din cauza apatiei noastre!"

Oamenii apatici nu vor schimba niciodată lumea în care trăiesc. Persoanele indiferente nu vor avea o viață care să conteze. Oamenii pasivi se elimină singuri din măreția propriilor povești. Poate că își doresc să fie personaje principale, însă în realitate sunt simpli observatori care privesc de pe margine. Își doresc mai mult, însă nu reușesc să se implice activ. De ce? Fiindcă nu au intenția de a se implica.

Cum să începi să îți scrii propria poveste plină de semnificație

Dacă semeni cu mine, dacă îți dorești să faci o diferență și, la sfârșitul vieții, să îți spui povestea plină de semnificație, te pot ajuta. Îți voi arăta o modalitate simplă astfel încât să ajungi să acționezi pozitiv în mod intenționat. Mai întâi de toate, trebuie să fii însă dispus să faci un pas important înainte. Iar acesta vine cu o schimbare a modului de gândire, de la disponibilitatea de a începe să îți scrii propria poveste prin abordarea diferită a vieții.

1. Fii personajul propriei povești

Nimeni nu ajunge din întâmplare să își găsească sensul vieții. Trebuie să acționăm intenționat astfel încât să avem o viață care contează. Da, este o chemare la acțiune, fiindcă este esențial să renunțăm la a

mai găsi scuze. Mulți oameni nu știu acest lucru, dar este mai ușor să treci de la eșec la succes decât de la scuze la succes.

Într-un renumit studiu condus de Victor și Mildred Goertzel și publicat în cartea *Cradles of Eminence* („Leagănul eminenței") au fost analizate mediile de proveniență a peste trei sute de persoane de succes, care reușiseră să ajungă la un nivel de top, bărbați și femei deopotrivă, considerați eminenți în domeniul lor de activitate. Lista includea nume precum Franklin D. Roosevelt, Helen Keller, Winston Churchill, Albert Schweitzer, Clara Barton, Gandhi, Albert Einstein și Sigmund Freud. Investigațiile amănunțite referitoare la viața acestora în fragedă copilărie au dus la câteva concluzii interesante:

- În copilărie, trei sferturi dintre ei trăiseră în familii marcate de sărăcie, cămine destrămate sau părinți dificili, extrem de posesivi sau dominatori, care îi respinseseră.
- 74 dintre cei 85 de scriitori de ficțiune sau dramă și 16 dintre cei 20 de poeți proveneau din familii în care, în copilărie, asistaseră la dramele psihologice ale părinților.
- Peste un sfert dintre ei aveau un handicap fizic (nevăzători, surzi sau infirmi)[3].

Necazurile au încercat să îi scoată pe acești oameni din propriile lor povești, însă nu le-au permis. De ce? Fiindcă intențiile lor erau foarte clar conturate. Știau foarte bine *de ce* fac anumite lucruri – și aveau un scop care îi mâna mai departe, chiar dacă drumul nu le era unul lin. (Vom vorbi mai în detaliu despre motivație în capitolul 4.)

Privește-i pe cei care au o viață plină de sens: dacă ți-ar putea vorbi, mai mult ca sigur că te-ar îndemna să te implici în propria ta poveste. Poate că nu ar folosi exact aceste cuvinte, însă atunci când îi asculți, poți simți că te îndeamnă la acțiune:

„Să îndrăznești înseamnă să îți pierzi pentru moment echilibrul. Să nu îndrăznești înseamnă să te pierzi pe tine."

– SØREN KIERKEGAARD

„Dacă nu te privești de undeva de sus, atunci cum știi cât de înalt ești?"

– T.S. ELIOT

„Fii schimbarea pe care vrei să o vezi în lume."

– MAHATMA GANDHI

„Ei sunt nebunii. Inadaptații. Rebelii. Cei care creează probleme. Obiectele rotunde pe care încerci inutil să le introduci în găuri pătrate. Cei care văd lucrurile diferit... Fiindcă cei care sunt suficient de nebuni încât să creadă că pot schimba lumea sunt și cei care chiar o fac."

– STEVE JOBS

Oamenii îmi cer tot timpul sfaturi despre cum să scrie o carte. Le spun să înceapă să scrie. Mulți sunt extrem de încântați de ideea de a scrie o poveste, un poem sau chiar o carte, fără să o facă însă niciodată. De ce? Fiindcă le este teamă să se apuce de treabă.

Pentru a avea o viață care contează, trebuie să începi de undeva. Și o poți face cu propria persoană. *Cea mai bună* poveste a ta începe atunci când tu personal te implici în ea. Fă parte din imagine. Încetează să mai privești de pe margine și începe să trăiești cu adevărat! Acest lucru nu numai că îți va schimba viața și îi va ajuta pe cei din jur, dar îți va oferi și credibilitatea și autoritatea morală de a-i inspira pe ceilalți și de a face echipă cu ei pentru a crea o diferență pozitivă. (Vom discuta mai multe despre acest aspect pe parcursul cărții.)

La un moment dat, în timp ce mă aflam în Centrul Științelor din Orlando, am citit pe un afiș următoarele: „Experimentează – Câștigă experiență – Explorează. Cuvintele *Nu atingeți* nu fac parte din vocabularul nostru". Îmi place această filosofie, nu numai în cazul unui centru științific, ci și în viață în general. Scufundă-te! Nu vei ști niciodată cât de bine știi să înoți până când apa nu îți trece de cap.

2. Dă însemnătate propriei povești

O poveste bine scrisă este construită pornind de la elemente pe care oamenii le consideră importante. Când avem o viață plină de

sens, le spunem celor din jur ce anume este important pentru noi. Aproape toată lumea vrea să aibă o viață cât mai însemnată, indiferent că își exprimă sau nu această dorință.

Pentru ca povestea noastră să aibă însemnătate, trebuie să ieșim din zona personală de confort, dar și să facem diverse schimbări care ni se par dificile. De cele mai multe ori evităm să le dăm curs. Să nu uităm însă un lucru: deși nu toate lucrurile cu care ne confruntăm pot fi schimbate, nici un lucru nu poate fi schimbat până când nu ne confruntăm cu el.

Pentru ca povestea noastră să aibă însemnătate, trebuie să acționăm. Uneori este mai sigură pasivitatea. Dacă nu faci nimic, nu există riscul ca un lucru să meargă prost. Însă, deși prin lipsa de acțiune nu poți da greș, nici nu poți avea succes. Putem să așteptăm, să sperăm și să ne dorim, dar dacă ne complacem într-o asemenea situație, ratăm povestea așa cum ar putea ea să fie.

Nu putem permite ca temerile și întrebările pe care le avem să ne împiedice să demarăm ceva. Ești tentat să aștepți până când vine momentul ideal? Te temi că dacă pornești pe un anumit drum știind exact unde duce, există riscul să nu te descurci? Te temi că ai putea greși?

O să te ajut spunându-ți un lucru pe care trebuie neapărat să îl conștientizezi. Nu te vei descurca neapărat foarte bine de prima dată când faci ceva. Nu știi exact cum vei proceda atunci când demarezi un proiect. Nimeni nu e perfect când începe ceva nou. „Prima schiță e întotdeauna o porcărie!", spunea romancierul Ernest Hemingway (specific că nu a folosit cuvântul „porcărie", ci unul mult mai dur!). Și a primit Premiul Nobel pentru Literatură. Dacă vrei să ai o viață care să conteze, nu te apuca de treabă abia atunci când totul merge bine, ci chiar acum, astfel încât să devii mai bun. Toți suntem începători în primă fază, dar, cu ajutorul practicii, unii dintre noi devenim mai buni, iar alții extraordinari.

Dacă vrei să ai o viață care să conteze, nu te apuca de treabă abia atunci când totul merge bine, ci chiar acum, astfel încât să ai ocazia să devii mai bun.

Fiecare dintre noi poate avea un început mai prost, indiferent de experiența acumulată. Demarăm însă anumite proiecte, astfel încât

să putem îmbunătăți lucrurile pe parcurs. Începem înainte să fim pregătiți, fiindcă trebuie și avem nevoie să evoluăm. Ideea este să dăm ce avem mai bun de fiecare dată când încercăm, astfel încât, într-o bună zi, să devenim mai performanți. Iar, la un moment dat, există șansa să atingem excelența. Este esența procesului de dezvoltare. Nu putem evolua dacă nu începem.

Povestea ta nu va fi una perfectă. O mulțime de lucruri se vor schimba. Însă inima îți va tresălta de bucurie, căci va cânta melodia semnificației: „Voi face o diferență!" Și, în adâncul sufletului, vei avea un uriaș sentiment de satisfacție.

3. Folosește-ți atuurile în propria poveste

Nu cu mult timp în urmă am luat masa cu Jim Collins, autorul lucrării *Good to Great* („Excelența în afaceri"). Am vorbit împreună la un eveniment din Las Vegas și, după primele minute, am început să discutăm despre sensul vieții și despre impactul însemnătății.

„Jim", l-am întrebat eu, „de ce anume este nevoie pentru a produce o schimbare pozitivă la nivelul unei comunități?". Știam că se documentase temeinic pe subiectul mișcărilor transformaționale, așa că eram extrem de interesat să îi aflu răspunsurile.

„Există trei întrebări pe care trebuie să ți le pui și la care să răspunzi pentru a-ți testa capacitatea de a avea o viață plină de sens", a fost replica lui Jim. Iată care sunt acestea:

- Poți fi cel mai bun din lume la ceea ce faci?
- Ești pasionat de ceea ce faci?
- Ai la dispoziție resursele necesare pentru a schimba lumea?

Din ziua în care am avut această conversație, am petrecut o mulțime de timp gândindu-mă la aceste întrebări. Iată ceea ce am descoperit. Prima întrebare se referă la talent. Ai acele abilități și aptitudini care îți permit să îi ajuți pe ceilalți. Poți fi cel mai bun din lume dacă le folosești? Poate că da, poate că nu. Poți ajunge să fii cea mai bună variantă a ta dacă le pui în practică? Cu siguranță. Nimeni altcineva

nu are exact aceeași experiență și aceleași abilități ca ale tale, aceleași oportunități sau obstacole și nici aceleași haruri. Ești unic – și ai șansa unică să îți pui asupra lumii o amprentă pe care doar tu o poți lăsa – dacă ești dispus să fii personajul propriei povești. Talentul pe care îl ai se va transforma într-un soi de pârghie pentru a crea povestea plină de semnificație pe care vrei să o trăiești.

Cea de-a doua întrebare se referă la suflet. Semnificația începe în inimă, odată cu dorința de a face o diferență. Identificăm o nevoie. Simțim o suferință. Vrem să ajutăm. Acționăm în acest sens. Pasiunea este esența semnificației – combustibilul și sufletul ei.

Cea de-a treia întrebare se referă la instrumente. Fără îndoială că ai deja multe resurse la dispoziție. Îmi doresc foarte mult ca această carte să fie una dintre ele. Îți va arăta drumul pe care ai putea să îl parcurgi, astfel încât să acționezi în mod deliberat și să ai o viață plină de sens, în concordanță cu valorile în care crezi.

4. Încetează să mai încerci și începe să acționezi

„Îmi voi da toată silința". Iată o afirmație pe care fiecare dintre noi am făcut-o la un moment dat. Este o formă de a spune: „Voi încerca să am atitudinea corectă și voi lucra la această sarcină, dar nu îmi asum responsabilitatea pentru rezultate." *Să încerci* este oare suficient pentru a avea o viață plină de semnificație? Putem trece din punctul în care suntem și să ajungem acolo unde ne dorim prin simplul fapt că *încercăm*?

Nu prea cred.

Simpla *încercare* nu transmite un angajament real, ci un simulacru. Nu este vorba de promisiunea că vei face tot ceea ce depinde de tine ca să îți îndeplinești scopul. Este un alt fel de a spune: „Voi face un efort." Ceea ce nu este foarte departe de „Poate că voi trece la treabă." *Încercările* duc doar foarte rar la ceva semnificativ.

Dacă o atitudine bazată pe *încercări* nu este suficientă, atunci ce anume ar fi?

O atitudine orientată către *acțiune*!

Există o adevărată magie în verbul *a face*. Atunci când ne spunem „Voi face acest lucru...", eliberăm la suprafață o putere enormă. Un asemenea act ne conferă responsabilitatea personală care ridică miza jocului: dorința de a excela, plus simțul datoriei, plus o existență completă, plus dedicare totală ca să finalizăm ceea ce trebuie finalizat. Toate cele enumerate înseamnă angajament.

O atitudine orientată către *acțiune* ne ajută să devenim ceea ce am fost meniți să fim. Ea conduce adesea către lucrurile pe care am fost meniți să le facem. Deși *încercările* sunt pline de intenții bune, *acțiunea* este rezultatul intențiilor pozitive puse în practică.

Este posibil să te gândești: „Nu știu dacă sunt pregătit să îmi asum un astfel de angajament." Steven Pressfield, autorul cărții *The War of Art* („Războiul artei"), identifică această reticență, pe care o numește *rezistență*. Iată ce scrie: „Este o forță care se opune lucrurilor frumoase din această lume... și foarte mulți dintre noi îi cedăm." O atitudine orientată către *acțiune* ne ajută să ne opunem respectivei forțe – lucru de care lumea are nevoie. Ne îndeamnă să ne trăim propriile povești și să contribuim la măreția care are loc în jurul nostru.

Descoperiri în povestea ta plină de semnificație

Sper că vei face pașii necesari astfel încât să fii personajul propriei povești pline de semnificație, dar și să o amplifici dacă ai pus deja principiul în practică. Din momentul în care vei începe, efectul asupra ta va fi unul pozitiv și de durată. Dacă nici acum nu te-ai hotărât să faci acest pas, o să te ajut și îți voi spune ce anume poate face pentru tine.

Te va schimba

Care este principalul factor care declanșează schimbarea? *Acțiunea*. Înțelegerea faptelor poate schimba minți, însă acțiunea schimbă vieți. Dacă acționezi, îți vei schimba viața. Și, dacă tu te schimbi, și ceilalți vor începe să se schimbe.

Jim Rohn, renumitul antreprenor și speaker, spunea: „Unul dintre cele mai bune locuri din care poți începe să îți schimbi viața este să duci la bun sfârșit tot ceea ce apare pe lista ta cu «ar trebui să...»". Mi-aș dori foarte mult să îți dezvolți capacitatea de a face ceva exact în acest sens. De fiecare dată când alegem să acționăm și nu ne mulțumim pur și simplu să stăm degeaba, ajungem să avem o stimă de sine mai mare, să ne respectăm mai mult pe noi înșine și să avem mai multă încredere în propriile forțe. La final, modul în care ne simțim ne oferă recompense mult mai mari decât orice altă activitate.

În viață, nu ceea ce *primim* ne face valoroși. Ceea ce *devenim* pe parcursul procesului dă valoare propriei vieți. Acțiunea este cea care transformă visurile oamenilor în lucruri cu o semnificație. Ea aduce cu sine o valoare personală, pe care nu o putem obține din altă parte.

Acțiunea este cea care transformă visurile oamenilor în lucruri cu o semnificație.

Când eram la facultate, aveam sentimentul că ar trebui să fac ceva pozitiv pentru cartierul în care locuiam, cel mai sărac din oraș. De foarte multe ori îi auzeam pe cei din jur spunând că ar trebui întreprinse diverse lucruri pentru a-i ajuta pe cei care stăteau acolo, însă nimeni nu făcea nimic – sau cel puțin eu nu vedeam. Așa că am decis să desfășor câteva acțiuni de curățenie în zonă, pe care le-am și condus. Timp de o lună, o mulțime de voluntari au muncit să dichisească locul. I-am ajutat apoi pe cei care aveau nevoie de asistență medicală. În scurtă vreme, cei care locuiau în cartier au început să se implice, iar lucrurile s-au schimbat treptat-treptat. Îmi aduc aminte că mă plimbam prin zonă și aveam un sentiment de mândrie și de realizare. Eram extrem de bucuros să știu că făcusem parte dintr-un grup de oameni care schimbaseră ceva în cadrul comunității. Și, ca atare, schimbarea din interiorul meu a fost una mai de amploare decât cea care se petrecuse în cartier.

Atunci când îți asumi responsabilitatea pentru propria ta poveste și încerci în mod deliberat să ai o viață plină de sens, cum anume te schimbi?

- *Îți vei reafirma valorile.* Dacă acționezi în funcție de ceea ce prețuiești cel mai mult, atunci respectivele valori îți vor fi mult mai clare și vor deveni o prioritate în viața ta.
- *Îți vei descoperi vocea.* Faptul că acționezi îți va da încredere să îți susții punctele de vedere și să pui în practică lucrurile în care crezi. Vei începe să ai o autoritate morală asupra celor din jur.
- *Îți vei dezvolta caracterul.* Oamenii pasivi le dau voie celor din jur să le influențeze caracterul. Persoanele active se străduiesc să își formeze și să își mențină caracterul. Se dezvoltă și evoluează ca urmare a acestui proces.
- *Vei avea un sentiment de împlinire interioară.* Satisfacția este regăsită în faptul că te afli chiar acolo unde ar trebui să te afli și atunci când faptele se aliniază cu tot ceea ce reprezinți.

Atunci când ne trăim viața în mod deliberat pentru cei din jur, începem să vedem lumea prin ochii lor, nu prin ai noștri – ceea ce ne inspiră să nu ne limităm în a contempla, ci să participăm. Nu ne mulțumim să ne pese, ci ajutăm. Nu suntem doar corecți, ci și amabili. Nu ne oprim la a visa, ci muncim. De ce? Fiindcă vrem să facem o diferență.

Dacă îți dorești o viață mai bună, implică-te în propria poveste. Recompensele pe plan personal vor fi cu mult peste așteptări. Să nu ai senzația că drumul va fi lin. Găsirea unui sens în viață presupune turbulențe și probleme de tot felul. E copleșitoare. Eu am avut momente în care eram profund dezamăgit de mine. Am fost dezamăgit și de cei din jur. Și toate interdicțiile de tip „nu se face" sau „nu trebuie" mi-au arătat ce defecte am. Povestea pe care mi-am dorit să o scriu și cea pe care am scris-o sunt diferite. Dar e în regulă. Loviturile mi-au întărit caracterul, iar succesele sunt practic de neuitat. Când povestea care îți dă un sens trece din stadiul de plan în cel al realității, va începe să te redefinească.

Oameni atrași în povestea ta

Lucrurile către care te îndrepți se îndreaptă, la rândul lor, către tine. Ani la rând am fost învățat că atunci când o persoană avansează către îndeplinirea propriei viziuni, atunci resursele își fac și ele drum către ea. Și vorbim aici despre resurse materiale, despre bani sau despre oameni. Când un individ încetează să mai meargă înainte, la fel se întâmplă și cu resursele. Pe măsură ce pășești în propria poveste plină de sens și acționezi, vei descoperi că acest lucru este perfect adevărat.

Am dus acest principiu și mai departe. Când ajung într-o zonă despre care cred că are semnificație, le cer și altora să mi se alăture. (Vom discuta mai detaliat despre acest aspect în capitolul 7.) Faptul că îi inviți și pe cei din jur lângă tine are o mare putere. Sentimentul de valoare poate fi împărtășit invitându-i pe alții să facă parte din povestea ta. Don Miller ilustrează acest lucru în cartea *A Million Miles in a Thousand Years* („Un milion de mile într-o mie de ani"). Iată ce scrie:

> În Uganda, am fost împreună cu [prietenul meu] Bob să punem piatra de temelie a unei școli noi pe care o construia. Membrii consiliului școlar erau și ei acolo, alături de alți oficiali locali. Directorul școlii cumpărase trei copaci pe care avea să îi planteze împreună cu Bob și un reprezentant al administrației publice pentru a comemora demararea construcției școlii. Bob m-a văzut că făceam fotografii, s-a îndreptat spre mine și m-a întrebat dacă nu vreau să plantez copacul în locul lui.
>
> „Ești sigur?", l-am întrebat.
>
> „Absolut", mi-a răspuns el. „O să am un sentiment extraordinar când mă voi întoarce în aceste locuri și voi vedea copacul pe care l-ai plantat. O să-mi amintesc de tine la fiecare vizită."
>
> Am lăsat deoparte aparatul de fotografiat și am ajutat la săparea gropii și la introducerea copacului în pământ, acoperindu-i

trunchiul firav. Și, din acel moment, școala aceea nu a mai fost a lui Bob. Cea mai frumoasă poveste nu mai era povestea lui Bob. Era și povestea mea. Intrasem acolo alături de el. Și este o poveste minunată, aceea a asigurării educației pentru niște copii care, altfel, nu ar fi beneficiat de ea. Ulterior, am donat bani pentru tot ceea ce a făcut Bob în Uganda și am oferit o bursă unui copil pe care l-am cunoscut într-o închisoare din Kampala, de unde Bob și avocații săi l-au eliberat. Scriu o poveste mult mai frumoasă alături de prietenul meu[4].

Când îi inviți pe ceilalți să ți se alăture, vă schimbați împreună și poveștile voastre de viață se vor îmbunătăți. Așa cum scria poetul Edwin Markham:

Există un destin care ne înfrățește,
Căci nimeni nu e singur.
Tot ceea ce le oferim celor din jur
Ajunge la un moment dat înapoi la noi.

Cele mai frumoase amintiri le am din perioadele în care alții au fost alături de mine în povestea mea. Nu există o bucurie mai mare decât aceea pe care ți-o dau oamenii care lucrează cot la cot pentru binele comun. În prezent, cei mai buni prieteni îmi sunt cei care parcurg alături de mine drumul plin de semnificație. Iar relațiile de prietenie sunt amplificate de experiențe minunate. Și ale tale vor fi cu siguranță la fel.

Dorința din ce în ce mai mare de a face bine

În 2013, în cadrul unui eveniment la care am vorbit, organizat în Bahrain, am stat la aceeași masă cu Jaap Vaandrager. Era un om de afaceri de succes din Olanda, care trăia și muncea în Bahrein. Pe parcursul conversației, m-a întrebat la ce carte lucrez acum. I-am împărtășit pe scurt ideile mele, spunându-i că era vorba despre modul în care poți face o diferență în viața celor din jur. Mi-a spus că fiica lui,

Celine, chiar făcea acest lucru – fiind doar o adolescentă. Povestea ei m-a uimit.

Celine se născuse în Olanda – și era conștientă cât de privilegiată putea fi. Acest lucru i-a devenit și mai clar în momentul în care s-au mutat cu toții în India. Tatăl și bunicul ei se implicaseră în multe proiecte caritabile aici, așa că știa foarte bine care sunt condițiile de trai. „Văzusem că o mulțime de oameni trăiau în condiții de sărăcie extremă", a spus Celine. „Copiii de la periferie și alții din regiuni defavorizate nu aveau acces la educația de bază, iar singura limbă pe care o știau era dialectul local, ceea ce le limita accesul ulterior la oportunități. Cea mai mare dorință a lor era să scape de sărăcie și să înceapă o viață în oraș, să aibă un loc de muncă stabil, un venit stabil și o familie frumoasă."

Cheia – și-a dat ea seama – era educația. „Cred că este unul dintre cele mai importante lucruri în viață, care le permite oamenilor să facă tot ceea ce vor cu viața lor", spunea Celine. Se gândise că dacă cei mici ar putea învăța engleza, poate că aveau șansa să aibă la maturitate un trai mai bun.

Celine avea un plan: să le aducă la școală copiilor mai puțin privilegiați un profesor de limba engleză. Acest lucru avea să îi ajute mai târziu în viață și să le ofere oportunități. După ce a studiat problema și cu ajutorul unor prieteni din India, a găsit o școală unde era nevoie de un profesor de engleză, dar care nu avea însă suficienți bani să îl plătească. La această școală și la altele similare, elevii primeau doar rechizitele de bază și o masă la prânz, care pentru mulți era singura masă caldă într-o zi întreagă.

Școala pe care o descoperise se numea Mahadji Shinde Primary School. Copiii de acolo, patruzeci și patru la număr, erau unii dintre cei mai bătuți de soartă din India: 10% erau orfani, 60% aveau doar un singur părinte, iar 80% locuiau în niște cocioabe, în cartiere extrem de sărace.

Nu a fost deloc ușor să găsim un profesor de engleză care să predea acolo, dar, într-o lună, Celine a reușit. Era o tânără necăsătorită, a cărei familie depindea de salariul ei, inclusiv tatăl, care era bolnav de

cancer. Până atunci fusese șomeră, așa că era profund recunoscătoare pentru locul de muncă pe care îl găsise. Celine nu mai trebuia decât să identifice o modalitate prin care să o plătească.

A început să strângă bani vânzând prăjiturele la școala la care învăța. De asemenea, primise niște fonduri în urma participării la câteva concursuri de înot. Dar suma nu era nici pe departe suficientă pentru a-și putea îndeplini scopul.

Fiindcă tot se apropia ziua ei de naștere, când împlinea 16 ani, și-a dat seama ce își dorea. „Mi-am invitat toți prietenii, prietenii familiei mele și colegii de clasă, să participe la o strângere de fonduri cu ocazia aniversării mele – și le-am spus să pluseze."

În loc să le ceară cadouri, i-a rugat să facă diverse donații în bani, în fondul caritabil pe care îl înființase, denumit „Nici o națiune fără educație".

„În câteva ore, cutia era plină și știam deja că mi-am îndeplinit scopul", a spus Celine. „Când am numărat bănuții, nu-mi venea să cred. Aveam aproape de două ori mai mult decât îmi trebuia. Succes!"

Banii i-a folosit să îi plătească salariul profesoarei pe un an. Asta însemna că cei mici urmau să participe la ore de limba engleză, că profesoara avea să aibă un loc de muncă stabil timp de 12 luni și că tatăl ei se putea trata de cancer. Cu banii care i-au rămas, Celine a cumpărat mai multe manuale de engleză pentru începători, dar și animăluțe din pluș pentru copiii din școala primară. Când a ajuns acolo să le împartă, cei mici au fost peste măsură de bucuroși și au primit-o entuziasmați. Tot cu aceeași ocazie, i-a ajutat și la alte proiecte pe care bunicul ei le sponsorizase.

„În India am petrecut momente extraordinare", a spus Celine. „Nu o să le pot mulțumi vreodată pe deplin tuturor celor care m-au ajutat. A fost o experiență care mi-a schimbat viața și pe care nu o voi uita niciodată."

Povestea lui Celine nu se sfârșește aici. „Noua mea misiune? Când voi împlini 18 ani, să construiesc o școală în orașul indian Mumbai."

Povestea Celinei arată că atunci când însemnătatea devine una dintre trăsăturile principale ale poveștii tale, ai o dorință din ce în ce

mai mare de a face lucruri care contează. Știu că, odată ce am început să îi ajut pe cei din jur, am devenit obsedat de asta – în sensul bun al expresiei. Cu cât am ajutat mai mult, cu atât am acționat mai mult în mod deliberat astfel încât să găsesc și alte oportunități. Un fluture nu poate reveni înapoi la stadiul de omidă. Din momentul în care începi să ai o viață plină de sens, dai de gustul ideii de a face bine și nu mai revii la starea de dinainte.

Un fluture nu se mai poate întoarce înapoi la stadiul de omidă. În momentul în care începi să trăiești o poveste plină de semnificație, îți va plăcea faptul că faci o diferență și nu vei mai privi în urmă.

Mi-aș dori să fi citit în adolescență o poveste precum cea a lui Celine. Chiar și cu toate avantajele pe care le-am avut, nimeni nu mi-a spus că există oameni care fac lucruri semnificative de la această vârstă. Și nici măcar nu mi-a trecut prin cap că aș putea face o asemenea diferență încă din copilărie. Dacă aș fi conștientizat toate acestea, impactul asupra mea ar fi fost foarte mare.

Lucrurile bune pe care le faci vor dăinui și după ce tu nu vei mai fi

În cartea mea, *The Leadership Handbook* („Manual de leadership"), există un capitol despre moștenirea pe care o lăsăm, intitulat „Oamenii îți vor rezuma viața într-o singură frază – alege-o singur chiar acum". Prin faptul că devii personajul principal al propriei povești și te străduiești în mod deliberat să faci o diferență, îți alegi moștenirea pe care o lași. Ce oportunitate extraordinară! În acest moment, tu și cu mine putem decide să avem o viață care să conteze – și acest lucru va determina modul în care cei din jur își vor aminti de noi după ce nu vom mai fi.

Soția mea, Margaret, a fost profund impresionată de o carte intitulată *Forget-Me-Not: Timeless Sentiments for Lifelong Friends* („Nu-mă-uita: sentimente atemporale pentru prieteni de-o viață"), de Janda Sims Kelley. Este o colecție de poezie și proză scrisă pe la 1800. Unul dintre poeme a avut un impact deosebit asupra ei:

Pentru Viola,
Îndrăznește să faci bine, îndrăznește să spui adevărul,
Ai de îndeplinit o sarcină pe care
nimeni altcineva nu o poate face.
Fă-o cu atât de multă bunăvoință,
Atât de curajos, atât de bine,
Încât îngerii să își dorească
Să îți spună povestea.
Prietena ta, Annie
Haskinville, New York, 8 februarie 1890

Nu asta ne străduim cu toții să realizăm? Așa cum spunea Viktor Frankl: „Fiecare om are o vocație și o misiune în viață. Fiecare duce la bun sfârșit o sarcină concretă, care aduce cu ea sentimentul de împlinire. Prin urmare, el nu poate fi înlocuit și nici viața sa repetată. Astfel, sarcina fiecăruia este unică – și la fel și oportunitatea specifică de a o implementa."

Un demers extrem de personal

În acest moment, voi face o paranteză, fiindcă aș vrea să îți împărtășesc ceva. Dacă ai citit cărțile mele anterioare, poate că ți-ai dat seama că aceasta de față este diferită – atât ca ton, cât și ca abordare. Îți voi arăta cum să ajungi să acționezi pozitiv în mod intenționat și te voi ajuta să îți creezi propria viață care să conteze. De asemenea, îți voi dezvălui și o mare parte din povestea mea – din prima parte a vieții și școala absolvită într-un mic orășel din Ohio, în anii '50 și '60, până în perioada în care am devenit pastor într-o parohie din statul Indiana, în mediul rural, apoi la ridicarea și conducerea unor biserici din ce în ce mai mari în anii '70-'90, la cariera de speaker care a instruit oameni de afaceri și lideri, la înființarea mai multor afaceri și a unei organizații nonprofit și, nu în ultimul rând, la formarea a milioane de lideri din întreaga lume.

Nu îți povestesc toate aceste lucruri ca să mă laud. Viața mea este plină de imperfecțiuni, dar cu toate acestea cred că trebuie să îți împărtășesc povestea mea într-o manieră pe care nu am mai făcut-o până acum, fiindcă nu știu o altă modalitate mai bună de a te învăța cum să începi să acționezi pozitiv în mod intenționat. Cred că dacă mi-ai cunoaște povestea și modul în care s-a desfășurat ea, te-aș putea ajuta să ai o viață plină de sens.

O să-ți mai împărtășesc ceva. Vorbesc destul de deschis despre credința mea în această carte. Și o fac fiindcă reprezintă o parte importantă din călătoria mea personală. La fel de bine, este posibil să facă parte și din a ta. Dar la fel de bine se poate să nu facă. Să stabilim cât se poate de clar, nu voi încerca să îmi impun punctul de vedere și nu susțin că cel mai bine e ca mine. Dacă nu ești interesat de credință sau dacă o privești cu negativism, cred cu tărie că vei avea de câștigat dacă îmi vei citi povestea.

Acestea fiind spuse, aș vrea să știi că te voi anunța când voi discuta despre credința mea, astfel încât să poți sări peste respectiva secțiune dacă așa dorești. Nu mă voi simți jignit.

Fiindcă tot este momentul confesiunilor, o să îți spun un mic secret. M-am chinuit foarte mult să scriu această carte – mai mult decât la orice altă carte pe care am scris-o. De ce? Mesajul acțiunii pozitive întreprinse în mod intenționat și însemnătatea aferentă sunt atât de puternice și atât de personale încât m-am străduit să găsesc formula corectă. Cred că tot ceea ce am eu de spus vizavi de acest subiect are potențialul de a schimba vieți – așa cum s-a întâmplat și în cazul meu.

Și, ca să te ajut să faci chiar acum primii pași către o viață plină de sens, am creat un instrument numit „Experimentul de șapte zile". Intră pe site-ul *7DayExperiment.com* și încearcă-l. Este gratuit.

Dacă mă uit în urmă la povestea mea de viață și îmi analizez drumul parcurs, îmi dau seama că am urmat un tipar – pe care ți-l voi explica și ție, astfel încât să îți găsești calea. Iată despre ce este vorba:

Îmi doresc să fac o diferență
Să fac lucruri care aduc o diferență,

Alături de oameni care au un impact pozitiv,
În momente care contează.

Restul cărții este organizat conform tiparului acestor patru gânduri (după ce voi explica, în următorul capitol, câteva lucruri legate de acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat). Mi-aș dori ca, pe măsură ce vei citi și vei afla mai multe despre mine, să îți descoperi laturi relevante, chemarea de a face o diferență și capacitatea de a avea o viață plină de sens – lucruri pe care poți începe să le faci chiar de acum.

Chiar dacă voi povesti o mare parte din viața mea și voi dezvălui mai mult decât oricând cum m-am format și am ajuns la acest nivel, aș vrea să înțelegi că povestea mea nu este mai importantă decât a altora – și nici decât a ta. Cred că fiecare om are o valoare extraordinară. Fiecare persoană contează. Eu cred în tine. Cred în potențialul tău de a te transforma. Și mai cred în capacitatea ta de a avea un impact asupra lumii din jur.

Nici povestea ta, nici a mea, nu vor fi perfecte. Povestea fiecăruia dintre noi include victorii și eșecuri, zile bune și zile mai puțin bune, urcușuri și coborâșuri, surprize și nesiguranțe. Asta este viața. Cartea de față nu își propune să te ajute să ai o viață *perfectă*, ci una *mai bună*.

Toată viața mea am observat oamenii – și am ajuns la concluzia că cei mai mulți sunt destul de pasivi. Un indiciu relevant este că, atunci când sunt rugați să enumere regretele pe care le au, opt din zece menționează acțiuni pe care nu le-au întreprins – nu cele pe care le-au făcut. Cu alte cuvinte, se concentrează pe lucrurile de care nu au reușit să se apuce, nu pe acelea pe care nu au reușit să le ducă la bun sfârșit. Povestea ta de viață va fi una mai bună în momentul în care vei acționa în mod deliberat. Știu asta, fiindcă mi s-a întâmplat și mie.

Cea mai bună poveste a ta

Unul dintre filmele mele preferate este *Amistad*, regizat de Steven Spielberg. Este vorba despre o revoltă a sclavilor de pe un vas și

despre procesul ulterior, în care s-a încercat să se determine statutul sclavilor rebeli după ce nava a ajuns în mod miraculos în Statele Unite. Sclavii erau reprezentați de avocatul afroamerican Theodore Joadson, un abolиționist interpretat de Morgan Freeman. Consilierul său era fostul președinte american John Quincy Adams, rol jucat de Anthony Hopkins.

În film, Adams îi cere lui Joadson să îi rezume cazul. Prezentarea acestuia este strălucită, de mare acuratețe și plină de emoție. Bătrânul Adams îi spune la sfârșit lui Joadson: „La începutul carierei mele de avocat, am învățat că *cine spune cea mai bună poveste câștigă.*"

Mi-aș dori să câștigi, spunând la final cea mai bună poveste cu putință a vieții tale.

Pe măsură ce te gândești la povestea vieții tale și la modul în care ți-ai dori să fie citită la final, aș vrea să mai subliniez ceva. Le spun adesea ascultătorilor mei că, în viață, avem două sarcini majore: să ne regăsim pe noi înșine și să ne pierdem pe noi înșine. În cele din urmă, cred că ne descoperim pe noi înșine în momentul în care ne găsim *motivația*. Ne pierdem undeva pe drum atunci când urmăm calea unei vieți pline de sens punându-i pe ceilalți pe primul loc. Rezultatul? Cei pe care îi ajutăm se regăsesc pe sine, iar ciclul moștenirii poate începe din nou. Acest ciclu are puterea de a exista și după ce noi nu vom mai fi. Când o să trec în neființă, nu pot lua cu mine nimic din ceea ce am, dar pot trăi prin intermediul celor pe care i-am cunoscut, prin tot ceea ce le-am oferit. Sper ca lucrarea de față să te ajute în acest sens.

Când o să trec în neființă, nu pot lua cu mine nimic din ceea ce am, dar pot trăi prin intermediul celor pe care i-am cunoscut, prin tot ceea ce le-am oferit.

Dacă ești dispus să înveți cum să acționezi pozitiv în mod intenționat și să îți schimbi viața, atunci citește mai departe și vezi de ce nu este suficient să ai intenții bune dacă îți dorești ca totul să capete un sens.

Exercițiu practic: Viața ta poate fi o poveste extraordinară

Povestea ta de până acum

Cum ți-ai caracteriza povestea vieții tale de până acum? Este deja una extraordinară? Este bună, dar nu spectaculoasă? Nu e chiar așa cum ți-ai fi imaginat-o? Gândește-te puțin la ea și notează-ți totul pe o hârtie. Poți face acest lucru în mai multe feluri: să creezi o listă a tuturor momentelor memorabile – atât a celor pozitive, cât și a celor negative. O poți scrie sub forma unei povestiri. Poți nota idei și să scrii un paragraf în care să le rezumi pe cele principale. Modul în care procedezi nu este important. Contează doar să îți aloci timp și să faci acest lucru, ca să vezi dacă povestea ta se îndreaptă în direcția dorită.

Începe să schițezi un nou capitol de viață

Dacă direcția în care a luat-o viața ta nu este chiar cea pe care ți-o dorești, atunci fă-ți timp să scrii ce anume vrei să realizezi astfel încât lumea din jur să fie un loc mai bun. Nu trebuie să fie ceva de proporții, ci doar să facă o diferență într-un aspect care pentru tine este important. Ce ai vrea să spună despre tine cei care vor lua parte la înmormântarea ta? Scrie totul chiar acum.

Pășește în propria ta poveste

Încearcă acum să te gândești ce ar însemna pentru tine să te implici cât mai mult și să faci tot ceea ce ține de tine pentru ca viața ta să conteze, dar și să pășești în propria poveste. Identifică toate acele fapte pe care le-ai putea face azi, săptămâna sau luna viitoare astfel încât să începi să îți rescrii propria poveste. Așa cum spunea Doug Horton: „Fii propriul tău erou. Este mai ieftin decât un bilet la cinematograf."

2

De ce nu sunt suficiente bunele intenții

Poetul Samuel Johnson a spus la un moment dat: „Iadul este pavat cu intenții bune." De ce ar fi afirmat el un asemenea lucru? Nu e oare ceva pozitiv să îți dorești să faci bine, să îți dorești să îi ajuți pe cei din jur? Răspunsul meu este unul afirmativ. Faptul că îndrăgești oamenii și le oferi ceva de valoare te face un om mai bun. Dar dacă nu îți vei pune în practică intențiile pozitive, atunci nu vei avea nici un fel de impact.

Umplerea unor goluri

În filmul *Pay It Forward*, profesorul Eugene Simonet își provoacă elevii să facă o diferență în viețile celor din jur. „Gândiți-vă la o idee care să schimbe lumea și aplicați-o în practică", le-a spus ea. De ce? Fiindcă știa că cei mai mulți oameni, chiar dacă își doresc la un moment dat ceva care contează, nu încep în mod deliberat să construiască și să parcurgă puntea între a ști și a face. Se mulțumesc pur și simplu să aștepte. Prin urmare, nu acoperă niciodată acest gol și nici nu ajung să aibă vreo însemnătate.

Când privesc în urmă la călătoria pe care am parcurs-o pentru a dobândi un sens în viață, îmi dau seama că am început mai degrabă

prin a avea intenții bune. Chiar izvorau din adâncul sufletului, la fel și dorința mea de a-i ajuta pe cei din jur, fără să fac însă nici un pas în acest sens. Un exemplu relevant este din perioada liceului. În copilărie îmi plăcuse foarte mult baschetul. Îl și practicasem – și eram destul de bun. Îmi dorisem însă dintotdeauna să joc și fotbal. Cu toate acestea, știam că părinții nu m-ar fi lăsat să mă înscriu la două sporturi deodată, fiindcă s-ar fi temut că nu mai aloc suficient timp învățăturii. Așadar, aveam o dilemă. În fiecare vacanță de vară, le spuneam prietenilor că toamna mă voi duce la probe ca să fiu selectat în echipă. Chiar *intenționam* să o fac. Știam totuși că mi-aș fi dezamăgit părinții dacă aș fi făcut-o. Așa că, inevitabil, mă dezamăgeam pe mine și pe prietenii mei. Rezultatul? Exista o diferență ca de la cer la pământ între intenții și rezultate.

În prima parte a vieții, de foarte multe ori intențiile mele erau simple gânduri – idei extraordinare, nedublate însă de acțiunea propriu-zisă. Dacă aș fi făcut ceva în acest sens și le-aș fi spus părinților mei că vreau să joc fotbal, cred că m-ar fi lăsat.

Partea cea mai tristă este că nu am ajuns niciodată să joc fotbal, fiindcă nu am discutat niciodată cu ei. În fiecare toamnă, stăteam în tribună să urmăresc meciurile, fiindcă mă limitasem să am intenții bune. În timp am învățat să ies în față – și totul a început atunci când am priceput care este diferența între *intențiile bune* și *a acționa pozitiv în mod deliberat.* Viața mea a început să aibă sens în momentul în care am devenit conștient de nevoia de a acționa și de a-mi urma visul în fiecare zi.

La ce joc asiști de pe margine și la care ar trebui mai degrabă să participi?

La ce joc asiști de pe margine și la care ar trebui mai degrabă să participi? Stai deoparte în acele zone ale vieții tale care ți-ar permite să faci o diferență?

Există mai multe moduri prin care să ai o viață plină de sens – aproape la fel de multe câți oameni trăiesc pe această planetă. Fiecare dintre noi are abilități, talente, oportunități, cauze și chemări diferite. În următoarele capitole, te voi ajuta să vezi

care sunt ele în cazul tău. Există însă o cale sigură ca să ai o viață plină de sens – și aceasta este reprezentată de acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat. Dat fiind că citești această carte, cred că ai luat deja decizia de a fi personajul propriei povești, așa cum am sugerat în capitolul 1. Îți dorești să ai o viață care să conteze. Îți dorești însemnătate. Nu e nimic nefiresc. Întrebarea este cum să procedezi.

În primul rând, aș vrea să clarific ce vreau să spun când vorbesc despre acțiuni pozitive intenționate. Descriu, de fapt, o viață care îți aduce *zilnic satisfacții* și *recompense continue* în timp ce te străduiești să faci o diferență în jurul tău – indiferent că e mică sau mare. Este puntea care te ajută să ai o viață care contează. Faptul că ești plin de intenții bune nu te va ajuta să ajungi acolo.

Care este marea diferență între bunele intenții și acțiunile pozitive intenționate? O să îți arăt folosind doar câteva cuvinte. Privește cele trei coloane din tabelul de mai jos și întreabă-te: „Mă mulțumesc doar să am intenții bune sau deja acționez pozitiv în mod intenționat?"

Cuvinte care denotă intenții bune	Cuvinte care denotă acțiuni pozitive intenționate	O viață care contează
Dorință	Acțiune	Rezultate
Aspirație	Obiectiv	Îndeplinire
La un moment dat	Astăzi	În fiecare zi
Fantezie	Strategie	Urmărirea scopului
Sper	Cu siguranță	Continuu
Pasiv	Activ	Proactiv
Ocazional	Continuu	În mod obișnuit
Emoție	Disciplină	Stil de viață
Cineva ar trebui să...	Eu voi...	Eu fac
Supraviețuire	Succes	Semnificație

Analizând lista de mai sus, îți poți da seama că bunele intenții nu sunt niciodată suficiente dacă vrei să ai o viață plină de sens? Mai mult, dacă te mulțumești tot timpul să dai dovadă de bune intenții, dar nu acționezi niciodată în mod deliberat, vei ajunge să ai diverse frustrări și să te simți neîmplinit, fiindcă dorința ta de a produce o schimbare pozitivă se poate amplifica, însă lipsa rezultatelor să ducă la un sentiment de dezamăgire.

Indiferent că ne dăm seama sau nu, oamenii se încadrează într-o categorie sau în cealaltă. Fiindcă așa este natura noastră, fie că am deprins metoda, dacă ne dorim să facem astfel încât lumea să fie un loc mai bun, fie ne mulțumim să avem intenții bune, fie acționăm pozitiv în mod intenționat. Tu cum vei proceda?

Cum să înveți să acționezi pozitiv în mod intenționat

Chiar și pentru cineva ca mine, în care principiile acțiunii pozitive intenționate au fost extrem de apreciate, este destul de greu să înțeleagă cum să procedeze.

Tatăl meu este persoana care a pus cel mai bine în practică acest principiu – dintre câte am întâlnit vreodată. Știe foarte bine ce convingeri are, identifică exact ceea ce își dorește, își dă seama de ce anume are nevoie ca să obțină rezultatele dorite și acționează constant în acest sens. Acum are 90 de ani – și încă mai trăiește astfel.

În tinerețea lui, tata a studiat oamenii de succes și a descoperit că au o singură trăsătură în comun: o atitudine pozitivă. Prin natura lui, nu era o persoană pozitivă, așa că a început să citească diverse cărți și să asculte discursuri care îl învățau cum să își schimbe atitudinea. Punea zilnic în practică diverse metode de gândire pozitivă – și o mai face și acum.

Iată și un alt exemplu relevant. În perioada Marii Recesiuni, când foarte mulți oameni rămăseseră fără un loc de muncă, s-a dus la patronul unei firme unde spera să se angajeze și s-a oferit să lucreze o zi gratis. Se gândea că avea să își facă treaba atât de bine încât acesta să îl angajeze pe loc. Dacă nu se întâmpla acest lucru, avea să treacă mai departe și să facă propunerea altcuiva. Și nu a fost niciodată șomer.

Părinții mei erau foarte atenți cu fratele meu, Larry, cu sora mea mai mică, Trish, și cu mine. Fiindcă voiau să ne cunoască prietenii și să supravegheze relațiile pe care ni le făceam, se asiguraseră că aveam acasă tot ceea ce și-ar fi dorit un copil: jucării, o masă de ping-pong și

o masă de biliard. Prin urmare, toți copiii din cartier se adunau la noi, iar mama ne îndruma subtil, arătându-ne relațiile benefice și arătându-ni-le pe cele negative.

La cină, mama și tata ne puneau de fiecare dată diverse întrebări. „Ce ați citit azi?", „Ce anume ați încercat și la ce ați dat greș?" – totul în încercarea de a planta în noi semințele acțiunilor pozitive intenționate.

Tata depunea toate eforturile în ceea ce privește evoluția și dezvoltarea personală. Ne dădea bani să citim cărți despre care știa că ne-ar ajuta, în loc să ne plătească să ducem gunoiul. (Eu personal și acum o fac. Și nu mă plătește nimeni!) În ziua în care mi-am luat permisul de conducere, înainte să ne urcăm în mașină și să ajungem acasă, mi-a spus: „Te voi învăța cea mai importantă lecție pe care o vei primi vreodată legată de șofat!" A scos o carte din buzunarul jachetei și a pus-o în torpedou. „Vor exista momente când vei fi blocat în trafic, când vei sta la barieră sau când vei aștepta pe cineva. Cel mai bun mod de a folosi acest timp fără să îl irosești este să citești." Pasiunea mea față de lectură mi-a fost insuflată în mod intenționat de tata.

În ciuda atitudinii pozitive intenționate a părinților mei, în copilărie nu s-a prins nimic de mine. Nu am preluat exemplul lor. Poate că eram mult prea atras de tot ceea ce ținea de joc. În cea mai mare parte, îmi plăcea să mă distrez. Apoi, când am devenit adult, eram de părere că munca asiduă este cheia succesului. Credeam că, cu cât muncești mai mult, cu atât vei avea un succes mai mare.

Ce anume m-a schimbat? Cum de mi-am dat seama, în cele din urmă, că acțiunile pozitive intenționate reprezintă cheia unei vieți care să conteze, că este un fel de punte între succes și însemnătate? Pe la douăzeci și ceva de ani, l-am cunoscut pe Curt Kampmeier.

Curt era asociat în cadrul Success Motivation Institute, din Waco, Texas. Fiindcă îl auzisem vorbind despre principiile succesului și chiar îmi plăcuse, i-am trimis o scrisoare în care îl rugam să ne întâlnim data viitoare când ajungea la noi în oraș. Spre surprinderea mea, a acceptat. Așa că am luat masa împreună.

„Dacă vrei să evoluezi, atunci trebuie să acționezi în acest sens."
– Curt Kampmeier

În timp ce mâncam, Curt m-a întrebat dacă am un plan de dezvoltare personală în ceea ce mă privește – o întrebare pe care nu mi-o mai pusese nimeni niciodată. Și nu numai că nu aveam așa ceva, ci nici măcar nu îmi trecuse prin cap că ar trebui să am. Mă simțeam atât de jenat de întrebare, încât am improvizat un răspuns. Am început prin a-i explica tot ceea ce făceam pe plan profesional și cât de mult timp alocam serviciului. Și-a dat seama imediat în ce situație mă aflu.

„Dacă vrei să evoluezi", mi-a spus el, „atunci trebuie să acționezi în acest sens."

Era ca și cum mi-ar fi tras un pumn direct în față.

Curt mi-a spus că are un plan detaliat de dezvoltare personală – un kit cu materiale despre obiective, atitudine, inițiativă și responsabilitate. Am știut instinctiv că aceste lucruri m-ar putea ajuta. Când l-am întrebat cum le-aș putea procura, mi-a spus că le pot cumpăra la prețul de 695 de dolari.

Pentru mine însemna echivalentul salariului pe o lună!

Am plecat de la acea întâlnire și am început să caut alternative. Mi-am întrebat prietenii și colegii dacă au un plan de dezvoltare personală. Nicidecum! Nici unul dintre ei nu își propusese să evolueze în vreun fel pe plan profesional. Se așteptau ca totul să se întâmple de la sine, așa cum credeam de altfel și eu. Par niște intenții bune, nu-i așa?

Într-un final, m-am așezat la o masă împreună cu soția mea, Margaret, am luat o foaie și un creion și ne-am gândit la toate modalitățile posibile prin care puteam economisi bani astfel încât să îmi cumpăr kitul lui Curt. La începutul căsniciei noastre, abia dacă ne ajungeau banii să trăim. Cu toate acestea, după circa șase luni, reușiserăm să strângem banii. (De menționat că în perioada aceea nu oricine își putea face un card de credit.)

Nu voi uita niciodată ziua în care am primit kitul. Îl mai văzusem când mă întâlnisem cu autorul lui, dar când l-am deschis și am început să îl citesc, am fost uimit de simplitatea informațiilor. Primul gând a fost să mă întreb: „Am plătit aproape 700 de dolari pentru asta?" Sperasem că voi găsi acolo o soluție magică. În schimb, totul presupunea foarte multă muncă.

Ce altceva puteam să fac? M-am apucat de treabă. La urma urmei, cheltuisem o mică avere pentru el. Nu a trecut însă mult timp până să îmi dau seama că merita fiecare bănuț. Da, mă încuraja să visez, dar mă mai învăța și să îmi schițez cât mai detaliat visul și să stabilesc o dată până la care să îl transform în realitate. Mă îndemna să îmi fac o autoanaliză și să văd exact în ce loc mă aflu. Mă sfătuia să aflu care sunt atuurile mele, dar și punctele slabe. Mă ajuta să îmi identific scopuri în fiecare săptămână. Și să o iau zilnic pe calea dezvoltării personale.

Sperasem să găsesc o soluție; în schimb, îmi oferise o direcție.

Era un curs de acțiune pozitivă intenționată. Chiar și simpla achiziționare a kitului mă determinase să îmi pun în practică intențiile bune, fiindcă, timp de șase luni, făcusem zilnic sacrificii astfel încât să pot economisi bani.

Kitul acela mi-a arătat ce înseamnă acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat. M-a ajutat să încep să îmi creez primul plan legat de viața mea. Nici măcar nu am cuvinte să exprim cât de valoros a fost. De ce? Fiindcă a dus la o revelație majoră:

Dacă voiam să fac o diferență...

Faptul că eu îmi doresc ca lucrurile să se schimbe nu înseamnă neapărat că ele se vor schimba.

Faptul că sper ca lucrurile să se îmbunătățească nu înseamnă că așa se va întâmpla.

Faptul că visez nu îmi oferă toate răspunsurile de care am nevoie.

Viziunea nu este suficientă pentru a aduce cu sine transformarea – a mea sau a celor din jur.

Doar prin gestionarea modului de gândire și prin trecerea de la vorbe la fapte pot să produc o schimbare pozitivă. Era nevoie să trec de la dorință la acțiune.

Poate că și tu ai avut această revelație. Poate că ai început deja să faci această schimbare. Poate că te-ai gândit la asta înainte ca eu să o fac. Dar dacă nu, atunci ghici ce? Poți face chiar acum trecerea de la a

avea intenții bune la a acționa pozitiv în mod deliberat. Mai mult, o poți face cu un asemenea succes încât toți prietenii și colegii, rudele și șefii, vecinii și negativiștii să se întrebe: „Ce naiba s-a întâmplat?" Transformarea ta îi va copleși. Și se vor simți inspirați să procedeze și ei în același fel.

Cele șapte beneficii ale acțiunilor pozitive întreprinse în mod deliberat

Este posibil să simți în mod intuitiv că un asemenea stil de viață îți va aduce doar beneficii, dar îmi imaginez că ți-ar plăcea să știi ce efecte concrete are. Experiența mi-a arătat că avem foarte mult de câștigat. Iată cele șapte avantaje:

1. Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat ne fac să ne întrebăm ce anume este semnificativ în viețile noastre

Aveam 25 de ani când l-am cunoscut pe Curt Kampmeier – și îmi doream aproape cu disperare să am succes. Ca urmare a faptului că i-am citit materialele și am început să acționez în mod deliberat, am ajuns să mă întreb care este cheia succesului. În următoarele 18 luni, am studiat oamenii de succes și am început să îmi fac o idee, pe baza informațiilor pe care le-am strâns.

După ce am observat o mulțime de oameni de succes și am citit nenumărate cărți, am ajuns la o concluzie: *Cei care au succes sunt buni în patru zone: relații, îndrumare, atitudine și leadership.* Acestea erau zonele la care trebuia să lucrez dacă voiam să am succes. Având la îndemână un plan de dezvoltare personală, am început să evoluez în fiecare dintre aceste patru zone.

Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat te vor motiva să începi să îți pui întrebări și să îți stabilești prioritățile. Pentru mine, acesta a fost mecanismul care a funcționat. Am început prin a mă întreba cum pot avea succes. Când l-am obținut, mi-am dat seama că trebuie să îmi pun întrebări referitoare la ce anume este semnificativ

și important. *Pot face o diferență? Pe cine ar trebui să ajut? Cum pot să ajut? Cum pot oferi oamenilor ceva de valoare?* Asemenea întrebări m-au ajutat să acționez și mai mult în ceea ce privește însemnătatea.

La un moment dat m-am întrebat: „Ce anume este semnificativ în viața mea?" și mi-am dat seama că este vorba despre faptul că vreau să îi ajut pe ceilalți să evolueze. Așadar, am început să mă concentrez pe acest aspect. Este exact esența intenționalității. O persoană cu o viață lipsită de acțiuni întreprinse deliberat acceptă totul și nu face nimic. O persoană cu o viață caraterizată de acțiune deliberată îmbrățișează doar acele lucruri care aduc valoare misiunii ei.

O persoană cu o viață lipsită de acțiuni întreprinse deliberat acceptă totul și nu face nimic. O persoană cu o viață caracterizată de acțiune deliberată îmbrățișează doar acele lucruri care aduc valoare misiunii ei.

2. Acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat ne motivează să luăm măsuri în ceea ce privește aspectele pe care le considerăm importante

În momentul în care ai trecut de la stadiul în care ai intenții bune la cel în care acționezi în mod deliberat, de fiecare dată când detectezi o nevoie care pentru tine este importantă, nu mai gândești ceva de genul: „Trebuie făcut ceva în legătură cu asta", ci „Trebuie să fac ceva concret". Îți asumi responsabilitatea. Napoleon Hill a surprins foarte bine ideea: „Trebuie să te implici ca să ai un impact pozitiv. Nimeni nu este impresionat de raportul victorii-rateuri pe care arbitrul îl citește la sfârșitul jocului."

Eu personal am început să acționez pozitiv în mod deliberat când aveam douăzeci și ceva de ani, atunci când l-am auzit pe W. Clement Stone vorbind la un eveniment din Dayton, Ohio, despre atitudinea pozitivă. Fusese discipolul lui Napoleon Hill, ale cărui cărți le citise, așa că eram nerăbdător să aud ce are de spus.

Una dintre lecțiile pe care ni le-a predat în ziua aceea a fost despre nevoia de a crea un sentiment al urgenței, astfel încât lucrurile să fie duse la bun sfârșit. Ne-a provocat să spunem cu voce tare, de 50 de

ori în fiecare dimineață, înainte să ne dăm jos din pat: „Fă-o chiar acum. Fă-o chiar acum. Fă-o chiar acum." În fiecare noapte, înainte de a merge la culcare, ne sfătuia să procedăm la fel.

Ne-a recomandat să facem acest exercițiu în fiecare zi, timp de o lună, până când avea să se transforme într-un obicei.

Am plecat de la conferință și i-am urmat sfatul. Chiar am făcut-o. În fiecare zi. De 50 de ori dimineața și de 50 de ori seara. La sfârșitul acelei luni, aveam un sentiment atât de mare al urgenței de a acționa încât descopeream că sunt pregătit să evaluez oportunitățile în orice moment. Această nouă mentalitate de tip „Fă-o chiar acum" m-a determinat să trăiesc totul cu o anticipare atât de mare încât m-am apucat de tot ceea ce amânasem, ajungând astfel la un cu totul și cu totul alt nivel.

Cu toții avem tendința de a renunța la anumite lucruri. Aveam nevoie de exercițiul „Fă-o chiar acum" ca să mă simt motivat să întreprind acțiuni semnificative. A început ca un demers disciplinat, dar în scurtă vreme s-a transformat în momente încântătoare. Am trecut de la „Trebuie să..." la „Vreau să...", apoi la „Abia aștept să...". (Vom discuta mai detaliat despre acest aspect în capitolul 9). Ideea este că nu trebuie să te mulțumești să stai în tribune, așa cum am făcut eu în perioada liceului, ci trebuie să te arunci în vâltoarea jocului.

Fă astfel încât dorința de a acționa pe care o resimți să te determine să faci ceva semnificativ. Cel mai important lucru este să începi, fiindcă doar așa vei prinde gustul.

3. Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat ne provoacă să găsim modalități creative de a obține însemnătate

În perioada facultății, am obținut la un moment dat un scor sub medie la un test de creativitate pe care l-am dat alături de colegii mei. Cu toate acestea, de-a lungul vieții am fost capabil să transmit mii de mesaje și să scriu zeci de cărți care au fost foarte bine primite de public. Cum de m-am putut schimba? Când am început să acționez în mod deliberat, am devenit extrem de creativ în identificarea modalităților

de a-mi îndeplini dorințele. O imagine clară a ceea ce doream să realizez mi-a insuflat dorința de a persista și un spirit suficient de creativ încât să depășesc barierele și să îmi acopăr deficiențele.

Dacă ai un stil de viață în care întreprinzi acțiuni pozitive în mod deliberat, vezi în jurul tău o mulțime de posibilități.

Când nu o faci, vezi foarte puține.

O persoană care acționează pozitiv în mod deliberat are o idee.
O persoană care nu acționează pozitiv în mod intenționat își găsește întotdeauna o scuză.

O persoană care acționează pozitiv în mod deliberat remediază o problemă.
O persoană care nu acționează pozitiv în mod intenționat dă vina pe cineva.

O persoană care acționează pozitiv în mod deliberat face tot posibilul să ducă lucrurile la bun sfârșit.
O persoană care nu acționează pozitiv în mod intenționat se întreabă ce s-a întâmplat.

O persoană care întreprinde acțiuni pozitive în mod deliberat spune: „Iată un lucru pe care pot să îl fac."
O persoană care nu acționează pozitiv în mod intenționat spune: „De ce nu face cineva ceva?"

Caracterul deliberat sau lipsa acestuia în acțiunile pe care le întreprindem sunt două aspecte complet diferite în viață, inclusiv în ceea ce privește creativitatea.

Acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat au legătură cu faptul că știi ceea ce vrei. De foarte multe ori, această dorință va fi destul de neclară sau chiar aparent imposibil de detectat. Dacă avem o asemenea senzație, necesitatea deghizată sub forma creativității se poate estompa. Dacă se întâmplă așa ceva, acțiunile pozitive între-

Atunci când știi ceea ce vrei și nu poți găsi lucrurile de care ai nevoie, trebuie să creezi aceste lucruri de care ai nevoie, astfel încât să obții ceea ce vrei!

prinse în mod deliberat transformă întrebarea plină de îndoieli „Oare pot?" într-una revigorantă, ce ne deschide o mulțime de posibilități: „Oare cum pot să...?". Atunci când știi ceea ce vrei și nu poți găsi lucrurile de care ai nevoie, trebuie să creezi aceste lucruri de care ai nevoie, astfel încât să obții ceea ce vrei!

4. Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat ne dau energia să facem tot ceea ce depinde de noi pentru a realiza ceva semnificativ

„Cei mai mulți oameni nu țintesc suficient de sus și ratează. Țintesc suficient de jos și înscriu."
– Bob Moawad

Bob Moawad, autorul mai multor bestselleruri, scria: „Cei mai mulți oameni nu țintesc suficient de sus și ratează. Țintesc suficient de jos și înscriu." Ce poate fi mai rău? Evident, să nu ținteșți deloc!

Lipsa acțiunilor pozitive întreprinse în mod deliberat înseamnă să nu ai nici un scop în viață. Persoanele care se încadrează în această categorie rătăcesc prin viață fără o țintă. Se aseamănă într-un fel cu Fratele Juniper, din benzile desenate ale lui Justin „Fred" McCarthy, care trage cu arcul cu săgeți într-un gard de lemn din curtea casei. Își pune săgeata și îi dă drumul să zboare. De fiecare dată când lovește gardul, ia un marker și desenează un cerc în jurul găurii. În acest fel, își imaginează că nu a ratat niciodată centrul țintei.

Din nefericire, mulți oameni au o asemenea viață, „aterizând" undeva la întâmplare și imaginându-și că au nimerit esența. Este o viață lipsită de obiective sau de energie. Este ca și cum ai juca golf pe un teren fără găuri, sau fotbal fără poartă, sau baseball fără bază, sau bowling fără popice.

Am devenit conștient de necesitatea stabilirii unor obiective când aveam 10 ani, deși la vremea aceea nu înțelegeam pe deplin cât de importante sunt. Eram pasionat de baschet. Tata voia să amenajeze un loc unde să mă joc acasă, așa că a turnat o placă de beton și a pus un

panou în garaj. Apoi am mers amândoi în oraș și am cumpărat o minge și un cadru cu tot cu coș. Mă simțeam extrem de încântat, fiindcă eram pe cale să am propriul loc de joacă, unde mă puteam antrena zilnic.

Tata era pe cale să monteze cadrul și coșul, când a primit un telefon urgent și a fost nevoit să plece într-o călătorie. La vremea aceea era supervizor și conducea mai mulți pastori. Uneori, în situații de criză, trebuia să meargă în diverse locuri, așa că înțelegeam foarte bine momentele lui în care pleca pe neașteptate.

„John", mi-a spus el, „când mă întorc acasă, vom monta cadrul."

„Stai liniștit", i-am răspuns eu. „O să mă antrenez până te întorci."

A scos mașina din garaj, i-am făcut cu mâna în semn de rămas-bun, apoi am început să driblez cu mingea mea cea nouă, pe aleea unde se turnase de curând beton. După aproximativ 15 minute de driblinguri, m-am plictisit. Așa că am decis să arunc cu mingea la panou, crezând că o să mă simt satisfăcut. Dar nu s-a întâmplat așa. După ce mingea s-a lovit de mai multe ori de placaj și s-a rostogolit pe alee, mi-am pierdut tot interesul față de joc. Ce era baschetul fără coș? Pur și simplu dribling. Și nu în driblarea mingii consta jocul. Înscrierea și punctele reprezintă scopul final al jocului – și nu obținem niciodată puncte fără să avem și un coș.

Este o metaforă pentru foarte multe lucruri din viața de zi cu zi. Orice aspect care are o semnificație relevantă trebuie să fie determinat de un obiectiv specific și urmat de acțiune. Ne dăm seama de asta atunci când încercăm să cucerim persoana iubită, înainte de căsătorie. Curtarea ei este o acțiune intenționată. Încercăm să amplificăm fiecare experiență pe care ne-o oferă. Facem tot ceea ce depinde de noi și ne dăm peste cap să o mulțumim. Ne dorim să arătăm cât mai bine. Ne comportăm exemplar. Încercăm să îi facem zilele cât mai frumoase. Din nefericire, după căsătorie, mulți oameni își pierd acest elan și nu se mai concentrează asupra partenerului, așteptând ca celălalt să încerce să îi mulțumească. Este și punctul în care relațiile încep să se deterioreze.

Evident, există și intenții care ne pot conduce în direcția greșită atunci când nu gândim suficient. Am aflat acest lucru pe pielea mea,

în ziua nunții. După ceremonie, Margaret și cu mine ne-am dus bagajele la mașină ca să putem pleca în luna de miere. Plănuisem să mergem în Florida și să stăm o săptămână în casa bunicilor ei. În timp ce încărcam valizele, Margaret m-a văzut punând în portbagaj și *două* serviete.

„Ce sunt astea, John?", m-a întrebat ea.

„M-am gândit să îmi iau ceva de lucru în timpul liber", i-am spus eu, mulțumit de mine că făcusem o mișcare atât de strategică.

„Iubitule, nu vom avea deloc timp liber!", mi-a spus ea cu puțină iritare amestecată cu flirt. Și ți-aș spune că a avut dreptate, dar asta nu mai e treaba nimănui! Să spunem că îmi dăduse deja prima lecție de pozitivism întreprins în mod deliberat.

5. Acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat declanșează în interiorul nostru însemnătatea

Aveam 26 de ani când l-am auzit pentru prima dată vorbind pe Zig Ziglar. Stăteam pe scaunul din mijloc pe primul rând din sală, concentrat cu orice preț să îmi însușesc cât mai multe lucruri de la acest maestru al motivării. Eram foarte atras de atitudinea lui încrezătoare, de stilul său dezinvolt și de accentul său sudic, prietenos. În timp ce vorbea și se mișca pe scenă, aveam senzația că îmi vorbește chiar mie, chiar dacă în sală erau aproximativ 10.000 de oameni.

În timpul acestui discurs, l-am auzit pe Zig spunând: „Dacă îi ajuți mai întâi pe alții să obțină ceea ce vor, atunci și ei te vor ajuta pe tine să obții ceea ce vrei." Și am mai avut o revelație majoră. Mi-am dat seama că, până atunci, mă pusesem pe mine și nevoile mele mai presus de ale altora. Mă concentrasem întotdeauna pe agenda mea și pe ceea ce trebuie să realizez, nu asupra celor din jur și a lucrurilor importante pentru ei. Îmi păsa de oameni, dar nu îmi imaginasem niciodată că dacă îi ajut și le acord atenție, acest lucru avea să mă ajute și *pe mine*.

> **„Dacă îi ajuți mai întâi pe alții să obțină ceea ce vor, atunci și ei te vor ajuta pe tine să obții ceea ce vrei."**
> ***– Zig Ziglar***

Nu numai că tot ceea ce afirmase Zig avea sens, dar, în plus, știam că pot proceda în acel fel. Avea să-mi fie destul de ușor. Îmi plăceau deja oamenii. Doar că nu conștientizasem greșelile naive pe care le făcusem în ceea ce privește leadershipul.

Mi-am schimbat imediat abordarea de leadership în relația cu cei din jur, iar urmările au fost nemaipomenite. Imediat ce mi-am exprimat interesul autentic față de oameni, aceștia au reacționat în consecință și s-au arătat interesați de mine. Punându-i pe ceilalți pe primul loc, le-am arătat de fapt că eu personal cred că viața lor contează. În loc să îmi impun pur și simplu viziunea și să îmi motivez oamenii să se alăture echipei pe care o conduceam, am început să îi întreb ce visuri au și cum aș putea să îi ajut să pună în practică ceea ce își doreau din adâncul sufletului.

În tot acest timp în care mi-am schimbat abordarea de leadership, am fost extrem de conștient de faptul că fac ceea ce trebuie punându-i înainte pe cei pe care îi conduceam. În scurtă vreme, am fost bucuros să văd cum viețile lor se schimbă în bine. Fiindcă primeau atenția și grija de care aveau nevoie, erau nu numai pregătiți, ci și dispuși și capabili să mă ajute să îmi îndeplinesc viziunea.

Este o lege a naturii care spune că nu poți culege recolta dacă nu ai semănat înainte. De aceea este atât de important să oferi primul, înainte să te aștepți să primești. Rezultatul pozitiv al punerii în practică a acestui principiu timp de mai mulți ani a fost unul uriaș. Oamenii în care am investit nu numai că au făcut, la rândul lor, o diferență, dar au și investit în alții. Sezon după sezon, culeg recolte după semănătura inițială.

Acest ciclu de tip „dăruiești și câștigi" este firesc, asemenea respirației. Inspiri și expiri. Nu este posibil doar să inspiri. Ambele etape sunt esențiale. Viața este făcută să fie un râu, nu un rezervor. Ceea ce avem ar trebui să curgă prin noi, către ceilalți. În momentul în care lucrurile bune pe care le avem de oferit încep să treacă de la noi către cei din jur, miracolul semnificației intenționate începe să se materializeze. Cu cât împărtășim mai mult, cu atât avem mai mult. Cu cât avem mai mult, cu atât mai mult putem oferi. Nu ne dăruim însemnătatea

treptat, ci o dezlănțuim. Doar în acest fel ne construim o viață care contează.

6. Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat ne inspiră să facem astfel încât fiecare zi să conteze

John Wooden, care mi-a fost mentor timp de mai mulți ani, sfătuia pe toată lumea să se comporte astfel încât fiecare zi să conteze. Legendarul antrenor al echipei de baschet de la UCLA a explicat la un moment dat: „Ca lider al echipei, a fost responsabilitatea mea să scot de la jucătorii mei tot ce au mai bun. Ca antrenor, m-am întrebat în fiecare zi: «Cum pot avea o echipă mai bună?». Am ajuns la concluzia că echipa mea va deveni mai bună atunci când fiecare dintre jucători va fi mai bun – iar asta se va întâmpla doar atunci când fiecare dintre ei, în fiecare zi, se va strădui să facă din ea o capodoperă."

Cum a reușit antrenorul acest lucru? În fiecare zi, pe parcursul antrenamentelor, urmărea energia, concentrarea și comportamentul general al fiecărui jucător. Dacă unul dintre ei nu dădea tot ceea ce putea, se ducea la el și îi spunea: „Am văzut că nu ai lucrat la capacitate maximă. Știu că ești obosit, poate că ai stat până târziu aseară să studiezi sau poate că ai avut o zi mai grea. Și mai știu și că te gândești așa: „Am depus azi doar 60% efort, însă mâine mă voi recompensa și voi da 140%." Aș vrea să fii conștient că un asemenea mod de gândire nu te va face un jucător bun. Nu poți depune mâine 140% efort. Cel mai bun procent posibil pe care îl putem atinge într-o zi este de 100%. Prin urmare, dacă dai doar 60% azi, vei pierde 40 de procente, pe care nu le vei mai recupera vreodată. Câteva zile la rând în care nu ai jucat la capacitate maximă și te vei transforma într-un jucător mediu."

John Wooden a fost un adevărat maestru al intenționalității în timpul antrenamentelor. Își planifica fiecare antrenament pentru jucătorii lui, până la ultimul minut, și scria un plan pe niște cartonașe înainte ca jucătorii să joace împreună. La un moment dat, mi-a spus că dacă l-aș întreba ce anume a făcut echipa la antrenament în fiecare zi pe parcursul carierei sale, ar putea găsi cartonașul din acea zi, în dosarele sale, și să specifice cum se descurcaseră toți. Această filosofie a

fost una de genul „multe ore de planificare pentru câteva ore de antrenament". Și a funcționat. Recordul pe care l-a obținut, de 10 titluri naționale, vorbește de la sine. Nu e de mirare că a fost numit „Antrenorul secolului" de cei de la *Sports Illustrated*.

Învățăturile antrenorului m-au motivat să scriu cartea *Today Matters* („Ziua de azi contează"). La începutul ei stă scris ca o dedicație: „Secretul succesului este determinat de agenda ta zilnică." Cheia este luarea unor decizii bune, bazate pe principiile și valorile tale, iar apoi gestionarea zilnică a acelor decizii. Când am scris această carte, am vrut ca lecțiile să fie simple, de bază. Însă și învățăturile lui John Wooden erau simple. Se concentrau asupra unor aspecte fundamentale, dar cu toate acestea aveau un succes uriaș. Cheia este aplicarea lor constantă în practică.

În urmă cu câțiva ani am ținut un discurs în Singapore. În timp ce dădeam autografe, o tânără mi-a dat un exemplar și m-a rugat să semnez pe spatele cărții.

„De ce pe spate?", am întrebat.

„Anul trecut am cumpărat-o, iar dvs. ați semnat pe coperta din față", mi-a răspuns ea. „Acum am citit-o și stăpânesc sfaturile pe care le-ați scris. Mi-ar plăcea ca acum să semnați și pe spatele ei."

În timp ce făceam acest lucru, a continuat: „M-ați învățat să mă concentrez asupra prezentului, iar eu chiar așa am făcut. Care e următoarea carte pe care ar trebui să o citesc?"

Mi-ar fi plăcut să îi dau chiar această carte, fiindcă i-aș fi prezentat următorii pași astfel încât să aibă o viață plină de sens. Nu am nici o îndoială că ar fi pus pe loc toate sfaturile în practică. Mi-am dat seama că nu era o persoană care să se mulțumească doar cu bunele intenții. Acționa deja pozitiv în mod deliberat.

7. Acțiunile pozitive întreprinse intenționat ne încurajează să finalizăm totul cu bine

Pe 20 februarie 2012, am împlinit 65 de ani. La fel ca mulți alți oameni, am considerat că este o aniversare importantă, așa că am tot avut o stare mai meditativă. Unul dintre gândurile care nu îmi dădeau

pace era acela că mi-aș dori să trec în cealaltă lume mulțumit de ceea ce am făcut. În următoarele șase luni, m-am întrebat zilnic: „Cum aș putea ca, la sfârșitul vieții, să fi făcut o diferență în bine?"

Ce vreau să spun, mai exact?

Nu aș vrea să ajung la capăt și să descopăr că am trăit fără nici un fel de profunzime. După ce m-am gândit mai bine, pe 13 august 2012, am scris următoarele lucruri:

Vreau să termin totul cu bine
Prin urmare,
Voi fi mai măreț în interior decât în exterior – Caracterul contează
Voi respecta Regula de aur – Oamenii contează
Voi aprecia modestia ca fiind cea mai mare dintre toate virtuțile – Perspectiva contează
Voi călători pe drumul superior al vieții – Atitudinea contează
Voi învăța doar lucrurile în care cred – Pasiunea contează
Voi face din fiecare zi o operă de artă – Prezentul contează
Îl voi iubi pe Dumnezeu cu toată ființa mea – Dumnezeu contează
Voi termina totul cu bine – Credința contează

Nimeni nu finalizează ceva bine din întâmplare.

Nimeni nu finalizează ceva bine din întâmplare.

Tatăl meu are acum 93 de ani. Va ieși din scenă, ca să spun așa, cât se poate de bine. În fiecare zi le oferă celor din jur valoare. Iubește oamenii și îi servește. Nu demult, l-am întrebat: „Tată, ce anume te face să mergi mai departe?"

Răspunsul lui a fost următorul: „În fiecare zi încerc să fac o diferență în viața celor din jur. Acest lucru îmi dă energia de care am nevoie să merg mai departe."

În fiecare duminică, tata conduce slujba religioasă la azilul în care locuiește. Când a ajuns aici, a început cu o singură slujbă. Apoi a

ținut-o și pe a doua, iar acum ține trei slujbe complete, în fiecare duminică.

De curând, mi-a spus: „John, ne tot dezvoltăm și am rămas fără spațiu. Așa că încerc să desfășor slujbele în câteva locații satelit."

Are 93 de ani și se gândește la locații din împrejurimi! Cei mai mulți oameni de vârsta lui se gândesc la odihnă. De unde își ia energia? Din acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat. Înțelegi imaginea de ansamblu?

Dacă este să semăn cu el – și eu zic că da – atunci mai am încă o mulțime de timp la dispoziție astfel încât să pot face o diferență. De fiecare dată când îl întreb pe tata ce mai face, îmi povestește de persoane pe care le-a ajutat în ultima vreme, pe care le-a încurajat sau pe care le-a inspirat. Va trăi viața la cote maxime până în ziua în care nu va mai fi. Mi-ar plăcea să îi semăn.

La un moment dat, voi muri. Și tu la fel. Ce ai vrea să spună oamenii despre tine la înmormântare? Sper ca despre mine să spună povestioare amuzante. Dar mai sper să spună și povestea unei vieți pline de semnificație. Nu vreau ca familia și prietenii să stea să se gândească ce moștenire am lăsat. Aș vrea să vorbească despre cum am instruit eu lideri de valoare, care, la rândul lor, au creat alți lideri valoroși. Aceasta este moștenirea pe care mă străduiesc să o las. Cred că este cea mai bună contribuție pe care o pot aduce cât sunt încă în viață.

Am auzit cu toții proverbul „Totul e bine când se sfârșește cu bine", dar eu cred că ceva se poate termina bine doar dacă *începe* bine. Dacă vrei să ai o viață care contează, nu trebuie să schimbi totul în jurul tău. Schimbarea pe care te invit să o faci nu este una uriașă, dar dacă vrei să ai o viață plină de sens, atunci este esențială. Se rezumă la a trece de la simplele intenții bune la acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat. Această mică modificare în modul tău de gândire îți va aduce recompense imense.

Ești pregătit să faci acest pas? Este mai simplu decât ți-ai putea imagina. Trebuie doar ca faptele tale să se potrivească cu vorbele. Eu personal așa fac. În momentul în care mi-am dat seama că pot opta să întreprind acțiuni pozitive în mod intenționat, intențiile bune nu mi-au

mai guvernat viața. Ai puterea să alegi în ce categorie să te încadrezi. Rolul meu este să îți arăt cum să ajungi acolo, cum să acționezi pozitiv în mod intenționat și cum să ai o viață cât mai plină de sens.

Tu cum stai din acest punct de vedere? Călătoria ta se va asemăna cu a mea din anumite puncte de vedere. Va fi plină de surprize minunate, de încântare, de șanse uriașe, de evoluție neanticipată, de amintiri frumoase și, să sperăm, de împlinire interioară la cel mai înalt nivel. Cu toate acestea, va fi și complet diferită de a mea, fiindcă fiecare drum este unic – așa cum ești și tu. Însemnătatea va avea accente profund personale și speciale. Sunt de părere că acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat vor reprezenta începutul unei palete uriașe de oportunități.

Mulți se tem că nu vor putea face niciodată ceva semnificativ. Este însă o temere nejustificată. Oricine poate realiza ceva care să aibă însemnătate. Și tu poți – dar *doar* dacă începi să întreprinzi acțiuni pozitive în mod deliberat, prin faptul că...

Îți dorești să faci o diferență. Însemnătatea începe prin *a-ți dori* să faci o diferență. Dacă nu ai această dorință, nu poți realiza nimic semnificativ.

Realizezi ceva care face o diferență. În momentul în care îți descoperi atuurile – acele puncte tari unice, care te diferențiază – ești capabil să ai un impact semnificativ mai mare.

Lucrezi alături de persoane care vor să facă o diferență. Realizările cu adevărat măreațe se înmulțesc atunci când lucrezi cot la cot cu ceilalți. Legea Semnificației din *Cele 17 legi ale muncii în echipă* este adevărată: o singură persoană este prea mică pentru a atinge excelența.

Realizezi ceva într-un moment care face o diferență. Trebuie să acționezi având permanent în minte un sentiment al urgenței și al anticipării dacă vrei să fii cu adevărat semnificativ.

În momentul în care ții cont de fiecare aceste patru elemente, îți mărești șansele de a face ceva semnificativ, dar și oportunitățile. Dacă le-ai adoptat pe toate în drumul tău către căutarea semnificației, atunci poți fi sigur că vei avea cu adevărat o viață care să conteze.

Restul cărții de față este organizat conform acestor patru elemente esențiale, necesare pentru a avea realizări semnificative în condițiile în care acționezi pozitiv în mod deliberat. Vei putea astfel să treci de etapa în care te mulțumești pur și simplu să ai intenții bune și să ajungi la un nou nivel.

Ești dispus să faci trecerea de la bunele intenții la acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat?

Dacă nu, la fel de bine ai putea să lași din mână această carte, fiindcă o viață plină de însemnătate nu va fi posibilă în cazul tău. *Intenționalitatea este singura cale pe care trebuie să o urmezi dacă vrei să ai o viață plină de sens.*

Dacă ești însă dispus să schimbi ceva, atunci următoarele pagini îți vor fi un fel de ghid către viața pe care ți-ai dorit-o dintotdeauna, dar nu ai crezut niciodată că este posibilă. Odată ce ai apucat-o pe această cale, viața ta va începe să conteze – atât pentru tine personal, cât și pentru cei din jur. O să repet: realizările semnificative țin doar de tine. Trebuie doar să fii dispus să parcurgi niște pași.

Exercițiu practic: De ce nu sunt suficiente bunele intenții

Când facem judecăți de valoare la adresa noastră, avem tendința să ne acordăm prezumția de nevinovăție. Știm care sunt *intențiile* pe care le avem, așa că, indiferent că nu le punem în aplicare, nu ne tratăm atât de aspru. Este și bine, și rău. Partea bună este că ne permite să rămânem pozitivi și să ne revenim în urma unui eșec. Partea proastă este că nu ne asumăm responsabilitatea pentru îndeplinirea unei sarcini, în condițiile în care o viață plină de sens este imposibilă dacă persoana respectivă nu întreprinde zilnic, în mod intenționat, acțiuni pozitive.

Unde anume te încadrezi în listă?

Pe parcursul acestui capitol, am prezentat lista cuvintelor care ilustrează diferențele dintre bunele intenții și acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat. Să le mai analizăm încă o dată. Bifează cuvântul din coloana din stânga, respectiv cea din centru, de pe fiecare rând, care descrie cel mai bine atitudinea și modul tău de acțiune.

Cuvinte care denotă intenții bune	Cuvinte care denotă acțiuni pozitive intenționate	O viață care contează
Dorință	Acțiune	Rezultate
Aspirație	Obiectiv	Îndeplinire
La un moment dat	Astăzi	În fiecare zi
Fantezie	Strategie	Urmărirea scopului
Sper	Cu siguranță	Continuu
Pasiv	Activ	Proactiv
Ocazional	Continuu	În mod obișnuit
Emoție	Disciplină	Stil de viață
Cineva ar trebui să...	Eu voi...	Eu fac
Supraviețuire	Succes	Semnificație

În afară de situația în care ai bifat toate cuvintele de pe coloana din mijloc, trebuie să mai lucrezi și să te străduiești să îți schimbi modul

de gândire, trecând de la simplele intenții bune la acțiuni pozitive întreprinse în mod deliberat.

Pentru fiecare cuvânt bifat pe coloana din stânga, scrie o frază sau două, care să descrie ce anume trebuie să faci astfel încât să adopți atitudinea corectă și să demonstrezi că acționezi în mod intenționat, astfel încât să ai rezultatele din coloana din dreapta.

Îmi doresc să fac o diferenţă

3

Începe cu paşi mici, dar gândeşte la scară mare

Călătoria mea pe drumul semnificației nu a început cu adevărat până când nu am decis să fac o diferență în viețile celor din jur. Îmi amintesc cât se poate de clar ziua în care am conştientizat că îmi doresc acest lucru. Eram în clasa a patra şi mă plimbam cu tatăl meu printr-o tabără.

La vremea aceea, tata era supervizorul a peste două sute de pastori dintr-o confesiune de dimensiuni reduse. Deşi avea o poziție de leadership şi conducea alți oameni, locul pe care îl avea în sufletul lor depăşea orice autoritate formală pe care ar fi deținut-o. Tatăl meu îşi încuraja permanent oamenii. Ținea cu adevărat la ei şi îşi dorea să îi ajute. În ziua aceea de care vă povestesc, ne-a luat 30 de minute să parcurgem 100 de metri, fiindcă oamenii îl tot opreau pe tata să îl întrebe câte ceva. Îi mulțumeau pentru lucrurile pe care le făcuse pentru ei şi îi spuneau nişte cuvinte extraordinare.

I-am ascultat cum vorbeau cât se poate de frumos despre el – şi chiar şi în acele momente se gândea tot cum să îi încurajeze. Le-am urmărit figurile în timp ce tata le vorbea, păşind uşor pe iarbă, ridicându-le moralul într-un mod nemaipomenit. Când am văzut ce poate

face pentru alții, am știut pe loc că îmi doresc să ofer și eu același dar celor din jur. Îmi amintesc că m-am gândit: „Vreau să fiu ca tata. Și să îi ajut pe oameni."

Atunci, pe loc, s-a născut dorința mea de a face o diferență. În timp ce reflectez la momentul acela de revelație, îmi dau seama cât se poate de clar că nu trebuie să fi ajuns la maturitate ca să ai o idee extraordinară. La urma urmei, nu eram o persoană ieșită din comun, ci un simplu puști din sudul statului Ohio. Însă ceva s-a aprins înlăuntrul meu în ziua aceea – și am avut o încredere instinctivă că pot ajunge la sufletele oamenilor în același fel cum o făcea tatăl meu. Speram că, dacă am suficientă încredere în propriile forțe, și ceilalți vor crede, la rândul lor, în mine. Singura cale pe care o cunoșteam ca să îmi ating scopul era să pășesc pe urmele tatălui meu și să intru în rândul clerului. Voiam să conduc din convingere, să fiu amabil cu cei din jurul meu și să le ofer compasiune ori de câte ori aveau nevoie. Aveam să studiez ca să devin pastor și să mă ghidez după Regula de aur: Poartă-te cu ceilalți așa cum ai vrea să se poarte ei cu tine.

Deși mă consideram un băiat obișnuit, mi-am dat seama că viața mea este plină de oportunități extraordinare, de care ceilalți copii nu prea aveau parte. Prin prisma muncii, tatăl meu legase relații strânse de prietenie cu mulți lideri spirituali merituoși din toate colțurile lumii, așa că am intrat în contact cu învățăturile lor de la o vârstă foarte fragedă.

Deși nu aș putea aprecia în acest moment impactul pe care l-au avut asupra mea, dacă mă uit în urmă îmi dau seama de efectul exercitat în ceea ce privește drumul pe care l-am urmat. Fiecare dintre aceste întâlniri mi-au lăsat o impresie de durată și mi-au conturat viața și viitorul, ajungând la viața plină de sens pe care o am acum.

Una dintre cele mai importante interacțiuni a avut loc pe când aveam în jur de 12 ani. Tata m-a dus să îl ascult pe Norman Vincent Peale, la un discurs pe care l-a ținut la Veterans Memorial Auditorium, în Columbus, Ohio. Era un mare fan al lui Peale, fiind atras de mesajele sale referitoare la puterea atitudinii pozitive. Avea toate cărțile sale în bibliotecă și mă încurajase în nenumărate rânduri să le citesc.

După ce l-am auzit vorbind, am înțeles imediat atracția pe care o exercita. Îmi amintesc și acum cum coboram pe treptele din beton de la Veterans Memorial Auditorium după experiența aceea. Tata s-a întors spre mine și mi-a spus: „Norman Vincent Peale este o persoană extraordinară, John, fiindcă ajută o mulțime de oameni."

Când am ajuns la vârsta adolescenței, eram pregătit să îi spun tatălui meu despre dorința și intențiile mele de a-i călca pe urme, mai exact să devin pastor. În ziua în care i-am redat ce simțeam, că mi-am propus să intru în rândul clerului, m-a luat în brațe și a zis: „Este extraordinar, fiule!" Se vedea cu ochiul liber că îi atinsesem o coardă sensibilă. S-a uitat la mine cu o privire pătrunzătoare și m-a întrebat: „Ce înseamnă acest lucru pentru tine?"

„Că îmi voi dedica viața ajutorării celorlalți."

M-a urmărit cu atenție, ca și cum ar fi vrut să vadă dacă clipesc. Poate căuta anumite semne care să denote că nu sunt sigur în legătură cu această chemare. Însă nu fusesem niciodată în viață atât de determinat față de un demers. Nu am întrerupt contactul vizual, tocmai fiindcă mă simțeam atât de încrezător. Era menirea mea.

Tata a zâmbit și a spus: „Atunci vei face o mare diferență în viața oamenilor, fiule."

Cred că tata a fost extrem de încântat de ideea de a alege să îl onorez într-un asemenea mod. Și, deși este perfect adevărat că a fost sursa mea principală de inspirație, gândul că îi pot ajuta pe alții și să am un impact pozitiv asupra lui a fost motorul care mi-a alimentat pasiunea.

Pe măsură ce mă apropiam de maturitate, tata a început să-mi deschidă din ce în ce mai multe uși, ajutându-mă să evoluez și alimentându-mi dorința de a-i servi pe cei din jur. Mi-a făcut cunoștință cu lideri extraordinari și m-a dus să ascult speakeri extrem de influenți.

Nu voi uita niciodată ziua în care am fost împreună să îl vedem pe marele E. Stanley Jones. Chiar și acum, consider că a fost una dintre cele mai profunde experiențe din viața mea. În timp ce mergeam cu mașina spre locul unde se desfășura evenimentul, tata mi-a spus că este unul dintre cei mai buni misionari și teologi din lume. Deși născut

în America, Jones își petrecuse cea mai mare parte a vieții în India, unde înființase mișcarea creștină ashram. În această perioadă, Jones a ajuns să lege strânse relații de prietenie cu multe familii și lideri proeminenți, inclusiv cu Mahatma Gandhi. După asasinarea lui Gandhi, a scris biografia renumitului lider indian (cea care l-a inspirat pe Martin Luther King Jr. în lupta lui împotriva violenței și pentru apărarea drepturilor civile). Este greu de descris în cuvinte influența și puterea pe care a avut-o E. Stanley Jones.

La sfârșitul discursului din acea zi, m-am dus cu tatăl meu în spatele scenei, unde am avut ocazia să îl cunosc pe marele misionar. Era un tip liniștit și destul de rezervat. Am fost cucerit imediat de amabilitatea și căldura lui.

A stat de vorbă puțin cu tatăl meu și, spre sfârșitul conversației, i-a explicat că eu chiar voiam să fac o diferență în viețile oamenilor. I-a cerut cuviincios lui E. Stanley Jones să se roage pentru mine, iar el a răspuns că o va face cu bucurie.

Nu-mi dau seama de ce, dar mă simțeam puțin agitat. Aveam sentimentul că îmi bate inima mai tare. Jones și-a pus o mână pe umărul meu, iar cealaltă pe cap și, într-o secundă, nu mai mult, am fost cuprins de un sentiment de pace interioară, pe care o resimțeam în fiecare parte a corpului. Umerii mi s-au relaxat și am expirat. Am încercat să profit la maximum de acel moment înălțător. În adâncul sufletului, eram convins că această întâlnire avea să aibă un impact uriaș asupra mea.

„Doamne, binecuvântează-l pe acest tânăr. Inima lui să se dedice celorlalți și ajută-l să fie plin de compasiune", a spus el. Vocea îi suna plină de autoritate. Încă îmi amintesc cuvintele lui.

Știam, fără nici o urmă de îndoială, că E. Stanley Jones îmi insuflase toată credința de care aveam nevoie. Am plecat de acolo mai puternic și aveam mai multă încredere în mine. Parcă mă simțeam și mai înalt. Primisem un dar nemaipomenit. *Pot schimba lumea*, mă gândeam eu. Mi se arătase o cale de urmat și fusesem îndrumat în direcția cea bună.

Mai târziu m-am gândit la președintele Kennedy, care era în funcție la vremea aceea. Îmi amintesc și acum cuvintele sale puternice și

curajoase: „Nu te întreba ce poate face țara ta pentru tine. Întreabă-te ce poți face tu pentru ea." Acest discurs a influențat foarte mult generația mea. Kennedy a fost un lider eficient, fiindcă relaționa cu oamenii, se raporta la ei – în special la cei mai tineri. Și eu am fost unul dintre copiii pe care i-a inspirat. La fel și prietenii mei. Eram o națiune pregătită pentru schimbare, iar mulți oameni erau convinși că ei înșiși sunt schimbarea.

„De ce nu pot fi eu cel care să facă o diferență?", mă întrebam. Era ca și cum mi s-ar fi dat un afiș pe care scria: „Viitorul tău → în această direcție." Era momentul meu hotărâtor. Soarta, drumul și viitorul meu erau pecetluite.

Deodată, mi-au venit în minte cuvintele domnului Horton, profesorul meu din clasa a V-a, pe care îl admiram foarte mult: „John, te-ai născut să fii lider. Te-am urmărit pe terenul de sport și toți ceilalți copii se luau după tine. Tu ești cel care decide pe ce post joacă ceilalți, cine va face parte din echipa ta și ce rezultat va avea. Ai abilități de lider, John. Cred că la un moment dat vei fi un conducător foarte bun."

Nu voi uita niciodată spusele lui și ceea ce au însemnat pentru mine. L-am considerat întotdeauna pe tatăl meu un extraordinar lider, care m-a inspirat, însă domnul Horton a fost prima persoană care a formulat o idee esențială: aceea că am în mine trăsăturile unui lider. În ziua aceea mi-am dat seama că într-o bună zi voi fi un conducător.

Și deși atunci nu am înțeles pe deplin semnificația reală, mi-a dat un indiciu referitor la viitorul meu. Abia douăzeci de ani mai târziu mi-am dat seama cât de important va fi leadershipul în călătoria mea de căutare a semnificației, cum îi voi pune în valoare pe ceilalți și cum voi face o diferență în bine.

Fii dispus să începi cu pași mici

Cred că fiecare dintre noi ne dorim să avem o însemnătate, să ne aducem contribuția, să facem parte dintr-un demers nobil și plin de sens. Pentru a contribui la binele celor din jur, trebuie să fim dispuși

să ne concentrăm atenția asupra lor. Să le oferim o parte din noi. Acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat despre care am vorbit în capitolul anterior trebuie să fie ghidate de dorința de a îmbunătăți viața celorlalți, de a-i ajuta să facă ceea ce, probabil, nu pot face singuri. Ești de acord cu mine?

Mulți observă tot ceea ce nu merge bine în jur și se înșală crezând că nu pot schimba nimic în bine. Provocările par foarte mari, iar ei se simt mărunți. Sunt de părere că trebuie să facă lucruri extraordinare ca să aibă o viață care contează. Sau că trebuie să ajungă la un anumit nivel ca să întreprindă cu adevărat ceva semnificativ.

Există cumva în tine această sămânță a îndoielii? Te-ai trezit vreodată că spui sau gândești: „Voi putea face o diferență abia atunci când...

voi avea o idee cu adevărat măreață,
voi ajunge la o anumită vârstă,
voi câștiga suficienți bani,
voi ajunge la un anumit nivel profesional,
voi fi faimos,
voi ajunge renumit"?

Nici unul dintre aceste lucruri nu este obligatoriu dacă vrei să începi să faci ceva semnificativ. Este posibil să nu îți dai seama, dar aceste ezitări nu reprezintă nimic altceva decât scuze. Singurul lucru de care ai nevoie astfel încât să poți avea o viață plină de sens este să începi în mod deliberat să avansezi – indiferent în ce punct te afli, cine ești sau ce ai. Ești de acord cu mine? Nu poți avea un impact – indiferent de amploare – dacă stai liniștit în banca ta. Fostul antrenor NFL Tony Dungy mi-a spus la un moment dat: „Fă lucrurile obișnuite mai bine decât oricine altcineva și vei atinge excelența." Același lucru este valabil și în ceea ce privește însemnătatea. Începe prin a face lucrurile obișnuite.

Filosoful chinez Lao Tzu spunea: „O călătorie de o mie de mile începe cu un singur pas." Este perfect adevărat. În realitate, așa începe

de fiecare dată *prima* călătorie a unei ființe umane. În copilărie, am fost nevoiți să învățăm cum să facem primul pas astfel încât să putem merge în picioare. Acum am uitat, dar la vremea aceea a fost o mare revoluție.

Fiecare lucru măreț care a fost întreprins vreodată a început cu un prim pas. Când Neil Armstrong a ajuns pe Lună, a spus: „Este un pas mic pentru om, dar un pas uriaș pentru omenire." Însă primele demersuri pentru obținerea acestei realizări fuseseră inițiate cu mai multe decenii în urmă. Nu putem ajunge vreodată undeva dacă nu facem mai întâi un prim pas. Uneori este dificil, alteori ușor. Însă, indiferent de situație, trebuie să îl parcurgi dacă vrei să realizezi ceva.

Nu ai de unde să știi niciodată când un lucru mărunt pe care îl faci pentru ceilalți se va transforma în ceva măreț. Ideea a fost valabilă și pentru Chris Kennedy, un jucător de golf din Florida. În 2014, un prieten l-a nominalizat să desfășoare ceea ce s-a numit Ice Bucket Challenge, pentru o cauză caritabilă la alegerea sa. Kennedy a provocat-o, la rândul său, pe verișoara soției sale, Jeanette Senercia, fiindcă celor doi le plăcea să se tachineze și să se provoace unul pe celălalt. Kennedy a ales scleroza laterală amiotrofică (SLA), fiindcă soțul lui Jeanette suferea de această boală. Jeanette a acceptat provocarea, a postat filmulețul pe pagina ei de Facebook și a nominalizat alte persoane[5].

A fost începutul mărunt al unei acțiuni de amploare. În lumea digitală din zilele noastre, lucrurile despre care discutăm ajung virale. Termenul *viral* a fost inventat astfel încât ideile și inițiativele să se poată răspândi rapid, în același fel ca germenii. Aproape orice pe lumea aceasta care începe cu o singură idee – o declarație curajoasă, un film urcat pe YouTube, o fotografie creativă sau memorabilă – poate deveni imediat cunoscut pe scară largă, prin intermediul internetului.

Provocarea Ice Bucket Challenge a devenit în curând virală. Dacă ai ratat-o cumva, ideea era ca fie să donezi bani Asociației SLA, fie să te înregistrezi în timp ce cineva toarnă peste tine o găleată cu apă înghețată, după care să provoci alte trei persoane, care fie să doneze, fie să se lase udate.

S-a dovedit a fi o idee strălucită pentru strângerea unor fonduri care să ajute în lupta împotriva unei boli despre care s-ar fi putut ca oamenii să nu afle altfel nimic – și nici să dăruiască ceva. Am acceptat provocarea. Evident, știam în ce constă această boală, dar nu era o cauză pentru care să donez bani în mod normal. Am fost nominalizat de către colegi să accept provocarea – și am fost bucuros să particip.

Cei mai mulți oameni au ales să doneze bani *și* să fie udați cu apa înghețată. Când am acceptat provocarea, am făcut o donație și i-am rugat pe trei dintre nepoții mei să facă onorurile și să mă ude. Au aruncat pe mine nu una, ci trei găleți cu apă înghețată. Deși am implorat compasiune și o apă ceva mai călduță, cei mici nu au avut nici un fel de milă!

Cea mai bună parte a acestei acțiuni a fost faptul că, în perioada iulie-septembrie 2014, s-au strâns peste 113,3 milioane de dolari, comparativ cu 2,7 milioane donate în aceeași perioadă, cu un an în urmă. Ultima dată când am verificat, doar pe Facebook, peste 28 de milioane de persoane au încărcat, au comentat sau au dat Like la postări referitoare la Ice Bucket. Scopul campaniei nu a fost doar strângerea de bani, ci și o conștientizare mai mare a acestei probleme. Ambele scopuri au fost îndeplinite cu succes.

Ce anume poți face chiar acum? Pe măsură ce te gândești să faci o diferență în bine, arată-te dispus să începi cu pași mici. Nu vei ști niciodată dacă ideea ta izvorâtă din pasiune va avea un rezultat similar cu campania Ice Bucket Challenge, desfășurată pentru sprijinirea bolnavilor de scleroză laterală amiotrofică.

Perioada mea de început cu pași mici

Momentul în care am început să fac o diferență în bine în viața altora a fost demarat cu pași mici. Totul se petrecea în iunie 1969, luna în care terminasem facultatea, mă căsătorisem cu fata pe care o iubeam, Margaret, și acceptasem primul meu post de pastor al unei biserici mici de țară din statul Indiana, într-o comunitate numită

Hillham. Localitatea avea 11 case, două garaje și o băcănie. Crezi că poate exista ceva mai mic?

Aveam speranțe mari și o energie fără limite. Eram gata să ajut oamenii, așa că m-am apucat de treabă. La prima slujbă pe care am ținut-o în Hillham au participat trei enoriași. Iar doi dintre ei eram Margaret și cu mine!

Nu m-am lăsat descurajat, ci am văzut totul ca pe o provocare. Am început să fac tot ceea ce ținea de mine ca să îi ajut pe oamenii din comunitate. Vizitam bolnavii, acordam consiliere, îi invitam pe toți la slujbă și rosteam predici care să îi ajute să aibă o viață mai bună. Am depus toate eforturile ca să le ofer ceva de valoare.

Acum, când privesc înapoi, după mai bine de 45 de ani, îmi dau seama că există câteva lucruri care te pot ajuta și încuraja să începi cu pași mici, dar să gândești la scară mare.

1. Începe din locul în care te afli

Parker Palmer, un cunoscut filosof și autor, scria: „Libertatea noastră reală vine din conștientizarea faptului că nu trebuie să salvăm lumea, ci să facem o diferență în bine în locul în care trăim." Exact așa am încercat și eu să procedez. Hillham nu părea cea mai fericită variantă, dar era un loc extraordinar din care să îmi încep călătoria. Acolo am învățat să iubesc oamenii, să muncesc din greu, să rămân puternic din punct de vedere emoțional, să rezolv probleme, să lucrez cot la cot cu alții și să conduc prin puterea exemplului. Acolo am făcut primii pași către însemnătate. În Hillham, cel mai sărac ținut din Indiana, locul în care conduceam o congregație formată din fermieri conservatori, care erau departe de a fi bogați, am devenit o persoană caracterizată de abundență.

O experiență ce avea să îmi schimbe viața s-a petrecut în Hillham la doar câteva luni după sosirea mea acolo. Mulți dintre oameni abia dacă reușeau să se descurce cu banii, așa că am simțit că ar avea foarte mult de câștigat dacă ar învăța câte ceva din gestionarea banilor, a timpului și a talentului. Fiind tânăr și lipsit de experiență, îmi doream să găsesc resurse care să mă ajute să îmi dezvolt învățăturile. Îmi

amintesc că am intrat într-o librărie din Bedford, Indiana, ca să caut ceea ce îmi trebuia. Timp de două ore am răsfoit zeci de cărți, însă nu am găsit nimic pe acest subiect vital. În timp ce conduceam spre casă, cu mâna goală, mă simțeam cuprins de dezamăgire și de panică.

Cum aveam să mă descurc?

Știam oarecum ce anume vreau să transmit, însă îmi lipseau instrumentele prin care să comunic lecțiile. Când i-am împărtășit temerile mele lui Margaret, am decis că, dacă nu puteam găsi resurse, atunci să ni le creăm noi pe ale noastre.

Am început să căutăm citate despre grija acordată celor din jur, mai întâi în Biblie, apoi și în alte cărți. (Nu uita că totul se petrecea înainte să apară Google.) După câteva zile de documentare asiduă, am ajuns la opt idei solide despre subiect.

În seara aceea, am stat în garaj și am făcut postere în diferite culori, pe care am scris citatele alese. După opt postere realizate, eram pregătiți să demarăm prima lecție referitoare la grija creștinească. Duminica următoare, am lipit posterele pe pereții micii noastre biserici, astfel încât oamenii să le poată citi când veneau la slujbă.

Zâmbesc de fiecare dată când îmi aduc aminte. De ce? Fiindcă predica mea avea mai degrabă pasiune decât conținut. Însă am atras mulțimea cu înflăcărarea mea, plimbându-mă prin biserică, oprindu-mă la fiecare poster și îndemnându-i să îmbrățișeze ideile pe care le explicam. Posterele arătau destul de rudimentar, cu niște culori copilăroase și tipărite pe o hârtie de calitate mai slabă. Din cauza locului unde fuseseră lipite, oamenii trebuiau să își întindă gâtul ca să le vadă. Pun pariu că în dimineața următoare toți cei care veniseră acolo rămăseseră înțepeniți. Nu fusese nimic sofisticat la acel eveniment, însă toți cei prezenți au vorbit frumos despre el multă vreme de-atunci.

Odată ce oamenii au înțeles principiile lui Dumnezeu referitoare la bani, au început să doneze cu generozitate și bisericii. Vestea despre bunăvoința lor s-a răspândit și la ceilalți pastori din zonă, care au început să mă roage să le dau și lor programul meu.

Știu, e rușinos, dar nu am vrut să fac acest lucru. Aveam sentimentul că dacă îmi păstram metodele doar pentru mine, biserica mea avea să le depășească pe celelalte, iar reputația mea să se amplifice în urma succeselor obținute. Deși îmi doream realmente să ajut oamenii, eram și destul de egoist și competitiv. (Vom discuta mai multe despre acest subiect în capitolul 5.)

Din nefericire, timp de câteva săptămâni, nu le-am spus în ce consta abordarea mea. Apoi, într-o bună zi, parcă mi s-a luat un văl de pe ochi. Am făcut un calcul simplu. Dacă îmi păstram metodele pentru mine, ajutam o sută de oameni. În schimb, dacă le împărtășeam și celorlalți pastori, puteam ajuta o mie. Generozitatea a avut un mare impact. După câteva săptămâni, le-am vorbit despre programul meu și altora. Și, din acel moment, am avut un sentiment de abundență – și da, de însemnătate!

Mă simțeam bine cu mine. Eram încântat de ceea ce făcusem pentru cei din jur. Și, cel mai important, aveam sentimentul că pot impulsiona apariția altor idei, fiindcă le împărtășisem pe ale mele și celorlalți, în loc să le țin pentru mine. În acel moment mi-a fost foarte clar ce planuri are Dumnezeu cu mine: voia să fiu un râu, nu un rezervor. Tot ceea ce aveam trebuia să curgă prin mine și să treacă mai departe la cei din jur, nu să rămână în interiorul meu. Și puteam face acest lucru, fiindcă întotdeauna avea să fie mai mult. Dumnezeu nu pleca niciodată din preajma mea.

Poate că te afli acum în faza în care am fost eu în Hillham. Nu ai foarte multe resurse la dispoziție și vrei să te descurci. Mergi mai departe. Nu ai foarte multe de oferit. Este o problemă de suflet și de atitudine, nu ține neapărat de ceea ce deții. Ești dispus să încerci? Maica Tereza spunea că cele mai frumoase gesturi le-a făcut cu oameni aflați pe patul de spital sau în închisori. Asemenea ei, și tu poți avea însemnătate, indiferent unde te afli și de ceea ce ai. Oportunitățile apar întotdeauna acolo unde ești. Fii dispus să începi să oferi o parte din tine.

2. Începe cu un singur lucru

Cred că fiecare persoană are un lucru pe care îl face mai bine decât oricine altcineva. Este și locul din care trebuie să începi. Ideea aceasta am preluat-o de la tatăl meu. De fapt, în copilărie era o adevărată regulă în casa noastră. Tata ne transmitea tuturor să ne descoperim atuurile și să investim în ele. Nu ne-a încurajat niciodată să încercăm să facem o mulțime de lucruri diferite, tocmai fiindcă își dorea ca fiecare dintre noi să facem un singur lucru la nivel excepțional. În familia noastră, aproape că ne părea rău pentru cei multitalentați. Cum puteau ei oare să își dea seama care merită mai multă atenție?

Din punctul meu de vedere, tata a ajuns să fie un om excepțional nu fiindcă era extraordinar de talentat, ci fiindcă și-a identificat un talent unic și a evoluat pornind de la el. Se pricepea foarte bine să îi încurajeze pe ceilalți. Prin urmare, a reușit să ajungă la un nivel mult peste mediu. Stăpânea arta încurajării celor din jur și nu se abătea niciodată de la asta. Excelența vine din constanța cu care ne folosim punctele tari – iar tatăl meu era foarte bun la acest capitol.

Henry David Thoreau scria: „Omul nu vine pe această lume pentru a face totul, ci pentru a face ceva anume". Eu mi-am descoperit talentul unic în Hillham: comunicarea – și asupra ei m-am concentrat. Am petrecut nenumărate ore creând niște mesaje cât mai meșteșugite. M-am dus să ascult extraordinari specialiști în comunicare, de fiecare dată când am avut ocazia. Eram hotărât să fiu cât mai bun cu putință.

Privesc acum în urmă și îmi dau seama că, la vremea aceea, mesajele mele puneau accent foarte mult pe *informare,* fiind însă extrem de *transformaționale.* Voiam să le ușurez celor din jur schimbarea, dar nu prea reușeam. Nu realizam că trebuie să mă schimb eu mai întâi. Viktor Frankl avea perfectă dreptate când spunea: „Când nu mai putem schimba o situație, suntem provocați să ne schimbăm noi înșine". Despre schimbare vom discuta mai detaliat în următorul capitol.

Când am început să pun accentul pe atuul meu, habar nu aveam că o să mă aducă la nivelul la care sunt acum. În plus, chiar dacă mi-aș fi dorit să încep totul la scară mare, nu eram suficient de sofisticat, așa

că am pornit la drum cu ceea ce aveam și m-am descurcat cât de bine am putut. Prin urmare, abilitatea mea s-a amplificat, tocmai fiindcă am exersat constant. În prezent mă aflu unde mă aflu nu fiindcă am făcut mai multe lucruri bine, ci fiindcă mi-am îmbunătățit abilitatea de comunicare începând de la 20 de ani.

Să investești în tine este ca și cum ai lua un penny și i-ai dubla valoarea în fiecare zi. Dacă faci acest lucru timp de o lună, câți bani ai avea într-un final? O sută de dolari? O mie? Un milion? Nici pe-aproape.

Dacă începi chiar și cu un singur penny și îl dublezi în fiecare zi, timp de 31 de zile, vei avea la final 21.474.836,48 de dolari. La fel stau lucrurile și în cazul dezvoltării personale. Exersează zilnic un singur aspect la nivel de excelență și vei obține recompense. Mie personal îmi place să investesc în banca însemnătății.

Care este atuul tău? Ce anume știi să faci mai bine decât oricine altcineva? Ai idee – măcar vag – despre ce este vorba? Dacă nu, întreabă-i pe cei care te cunosc bine. Sau vezi undeva în trecut. Fă un test de personalitate sau de evaluare a calităților personale, ca să îți dai seama. Nu te mai gândi la ceea ce nu poți face, ci la ceea ce poți întreprinde. Întotdeauna există un punct de pornire. Trebuie doar să îl găsești. Ideea este să începi cu ce ai, nu cu ce nu ai. Descoperă-ți atuul și începe să îl dezvolți.

3. Începe să urmărești ceea ce spui

Solomon, considerat unul dintre cei mai înțelepți oameni care au trăit vreodată, a spus: „Cuvintele ucid, cuvintele dau viață; ele fie otrăvesc, fie duc la succes – tu alegi.[6]" Dacă vrei să faci o diferență în bine și să ai o viață care să conteze, trebuie să îmbrățișezi anumite cuvinte și să le respingi pe altele. Fiecare dintre noi avem în minte, cu noi înșine, un dialog însuflețit. Ceea ce ne spunem singuri fie ne dă aripi, fie ne descurajează. Cuvintele pe care trebuie să le adoptăm sunt unele pozitive, precum *noi, a putea, a dori* și *da*. Ce anume este indicat să eliminăm? *Eu, nu pot, nu vreau* și *nu.*

În perioada în care mi-am început cariera în Hillham, mi-am dat seama că există câteva sintagme la care trebuie să renunț dacă vreau

ca viața mea să conteze într-un mod pozitiv. Am compus o listă de cuvinte despre care credeam că mă trag înapoi, după care le-am căutat în dicționar. Pe măsură ce le-am găsit, am luat literalmente o foarfecă și le-am decupat. Exista unul care îmi displăcea în mod deosebit: *a renunța*. L-am tăiat – atât pe el, cât și fiecare variantă a lui pe care le-am găsit în cele patru dicționare pe care le aveam.

Dar nu era suficient. Dacă ții discursuri în public, aceste cărți sunt o adevărată comoară. Eu personal le folosesc destul de des. Însă de fiecare dată când ajung la o pagină de pe care lipsesc cuvinte, îmi reamintesc de acest act simbolic de gândire pozitivă, reafirmându-mi intenția de a gândi pozitiv și de a-mi supraveghea cuvintele.

Poate că nu dorești să îți tai cărțile. Poate că nici măcar nu ai un dicționar, fiindcă te documentezi online. În schimb, poți încerca ceea ce a făcut Diana Kokoszka, prietena mea de-o viață. De curând mi-a explicat cum își supraveghează ea cuvintele pe care le folosește:

> Țin un jurnal (și mi-aș dori să spun că scriu în el în fiecare zi). Mi-am făcut un scop din asta, așa că, o dată pe lună, recitesc ceea ce am scris și caut cuvintele care sunt folosite excesiv, în mod repetat, după care le notez pe ceva. Îmi pun apoi următoarea întrebare: „Cuvintele pe care le folosesc mă ajută să devin persoana care mi-am propus să fiu? Mi-ar plăcea ca familia mea să le utilizeze?"
>
> Acum câțiva ani, am văzut că apărea scris de mai multe ori cuvântul *frustrare*, așa că l-am schimbat cu *fascinație*. Nu numai că nu m-am mai simțit frustrată, ci am început să caut noi oportunități, astfel încât să mă las fascinată de posibilități fără sfârșit.
>
> De asemenea, nu mai folosesc nici conjuncția „dar", fiindcă neagă tot ceea ce am spus înainte. Am eliminat și verbul *a încerca*. Așa cum spunea Yoda: „Nu există încercare."
>
> Formula „Mda... dar..." trimite un mesaj ce denotă scuze sau motivul pentru care nu îmi duc la bun sfârșit scopul, așa că nu o mai utilizez deloc.

> Am scris toate aceste idei cu litere îngroșate în cursul pe care îl predau: „Poți avea motive sau poți avea rezultate. Nu le poți avea pe amândouă."

Cuvintele au putere. Diana își dă seama de acest lucru și face ceva util. Așadar, nu este de mirare că e o persoană atât de pozitivă.

Ce fel de cuvinte folosești – în gând, când vorbești cu tine, cu voce tare, când stai de vorbă cu ceilalți sau în scris? Sunt ele oare unele pozitive și încurajatoare? Te îndeamnă să ai o viziune mai largă? Sau te trag înapoi? Te împiedică să faci lucruri mărunte, care în cele din urmă ar face o diferență în bine? Nici să nu te gândești că tot ceea ce poți face tu nu contează, fiindcă nu este adevărat.

4. Începe prin a face schimbări mici

Când Maica Tereza a vrut să înceapă să lucreze în Calcutta, a fost întrebată ce anume ar trebui să facă astfel încât munca ei să aibă succes. „Nu știu cum va arăta succesul", a răspuns ea, „dar dacă Misionarii Carității au adus bucurie într-o casă nefericită, dacă au convins un singur copil inocent de pe stradă să creadă în Iisus, o singură persoană aflată pe moarte să se împace cu Dumnezeu, nu crezi că ar trebui să facem tot ceea ce depinde de noi pentru aceste lucruri mărunte?"

Este destul de ușor să uităm că până și cei care au reușit într-un final au început prin a face schimbări mici. Așa am procedat și eu în Hillham. Am încercat ca predicile mele să fie din ce în ce mai bune. Am încercat să vizitez din ce în ce mai multe persoane bolnave. Și m-am străduit să nu mai acord timp lucrurilor pe care nu le făceam chiar atât de bine – de exemplu consilierea – și să mă ocup de cele la care mă descurcam bine, precum comunicarea și leadershipul.

Schimbarea poate fi dificilă, dar devine din ce în ce mai ușoară atunci când te apuci treptat de treabă. Nathaniel Branden, considerat părintele mișcării stimei de sine, a creat ceea ce numim practica de 5%. El a recomandat să încercăm să schimbăm 5% pe zi dintr-un anumit lucru, punându-ne o întrebare simplă. „Dacă aș fi cu 5% mai responsabil astăzi, ce anume aș fi capabil să fac?"

Acest mod de gândire ne ajută să schimbăm ceva treptat. Încercarea de a realiza ceva de amploare peste noapte creează de cele mai multe ori teamă, nesiguranță și opoziție, fiindcă schimbarea pare imposibilă. Ideea de a face schimbări mici este mai puțin amenințătoare și ne ajută să depășim ezitările și tendința de a amâna. Așa s-a transformat Toyota, ajungând, dintr-un producător de automobile mediu, cel mai mare din lume. Fiecare persoană angajată de companie este pusă să găsească modalități de a face mici îmbunătățiri la fiecare proces desfășurat. Toți cei de acolo înțeleg că succesul este câștigat dacă parcurgi câțiva centimetri deodată, nu mii de kilometri.

Succesul este câștigat dacă parcurgi câțiva centimetri deodată, nu mii de kilometri.

Încearcă. Ce anume poți îmbunătăți făcând pași mici? Poți descoperi o cale de a-ți organiza biroul astfel încât să fii mai eficient? Îți poți rearanja programul astfel încât să ai mai mult timp liber pe zi? Poți face chiar și cu o mîime mai bine cea mai importantă sarcină de la serviciu? Poți citi o carte care să îți deschidă mintea cât de puțin? Orice schimbare măruntă care te ajută să fii mai bun merită efortul, fiindcă mai multe schimbări mici se adună și formează îmbunătățirile majore realizate în timp.

Gândește la scară mare

Unul dintre cei mai importanți pași pe care îi poți face în viață este să ai mai multă încredere în tine. Dacă nu ești convins că poți face o diferență în bine, atunci ghici ce? Nici nu vei face – indiferent cât de talentat ești, câte oportunități întâlnești sau câte resurse ai la dispoziție. Trebuie pur și simplu să crezi.

Este unul dintre lucrurile care, în cazul meu, au mers bine de la bun început. Fiindcă părinții mei credeau în mine și mă iubeau necondiționat, am fost capabil să gândesc la scară mare.

1. Cred în propriile forțe

De-a lungul anilor, am fost suficient de norocos, fiind binecuvântat cu prieteni buni, de-o viață. Însă cel mai bun prieten pe care l-am avut

am fost *eu însumi*. Știu că poate suna ciudat. Dar, așa cum am mai menționat, fiecare persoană vorbește cu ea în gând, având un dialog deschis. Când spun că sunt cel mai bun prieten al meu, mă refer la încrederea în sine. Încrederea pe care am avut-o în propriile forțe m-a încurajat atunci când nimeni altcineva nu a făcut-o. M-a întărit în momentele în care nu mai aveam alte resurse. Indiferent că făceam ceva semnificativ sau cât se poate de obișnuit, încrederea în mine mi-a fost tovarăș de drum când ceilalți nu erau alături de mine. Cea mai importantă voce pe care am ascultat-o, cea pe care o aud cel mai des și căreia îi acord cea mai mare atenție este a mea.

Această încredere în mine m-a ajutat să merg înainte atunci când ceilalți se îndoiau că aș putea sau voiau să mă limiteze. Iată ce vreau să spun:

- Când aveam 25 de ani și cei mai mulți credeau că nu pot conduce cea mai mare biserică din congregația mea, eu am fost convins că pot – și am făcut-o.
- Când aveam 27 de ani și i-am spus soției mele că o să fiu milionar până la 40 de ani, credea că am înnebunit și își făcea griji că o să aibă probleme! Nu eram nebun, iar ea putea să stea liniștită – fiindcă mi-am îndeplinit acest obiectiv.
- Când am spus că EQUIP, organizația nonprofit pe care am înființat-o cu fratele meu în 1996, va instrui un milion de lideri din întreaga lumea, unii au fost de părere că țintesc prea sus, însă am reușit să îmi îndeplinesc obiectivul.
- Când a trebuit să bag mingea în a 18-a gaură la turneul de golf AT&T Pebble Beach Pro-Am ca să egalez și să mă calific în runda finală, băiatul de mingi nu credea că pot reuși, însă eu da – și am făcut-o.

Faptul că am crezut în mine mi-a permis să fac primii pași. Este posibil să te întrebi: „Încrederea în propriile forțe are întotdeauna rezultate pozitive?" Răspunsul meu este nu. Însă am avut mai multe rezultate pozitive ca urmare a încredere în mine decât aș fi avut dacă m-aș fi îndoit permanent de capacitatea mea.

Tu crezi în tine? Convingerile pe care le ai îți vor determina comportamentul. Gândul „Nu cred că pot să..." provine adesea din „Nu cred că sunt...". Nu vei ajunge niciodată să fii mai mult decât modul în care te vezi singur. Steve Jobs spunea: „Oamenii care sunt suficient de nebuni încât să creadă că pot schimba lumea sunt de obicei aceia care o fac." Am văzut multe persoane de succes în care cei din jur nu credeau. Însă nu am întâlnit niciodată o persoană care să fi reușit în viață fără să creadă în propriile forțe. Începe să crezi în tine și vei vedea o schimbare în capacitatea ta de a face o diferență.

2. Cred în misiunea mea

În anul 2004, cei de la revista *New Man* mi-au luat un interviu. M-au rugat să le împărtășesc câteva idei despre cunoașterea propriei misiuni în viață și despre modul în care ne apucăm să o punem în practică. Îmi amintesc că am declarat faptul că misiunea unei persoane nu poate fi împrumutată, ci trebuie să fie personală. Convingerile împrumutate nu au putere, iar o misiune împrumutată nu insuflă suficientă pasiune astfel încât să se producă o diferență în bine.

Cum îți descoperi misiunea? Prin parcurgerea unor pași mici. De foarte multe ori, oamenii fac greșeala să creadă că pot descoperi noi experiențe, idei sau concepte fără să se miște. Ei bine, nu pot.

Cele mai mari descoperi le-am făcut în timp ce mă aflam în mișcare, în special în călătoriile mele prin toată lumea. Gândesc cel mai bine când merg, nu când stau jos. Se presupune că urmele tălpilor tale trebuie să rămână în nisipul timpului. Însă cei mai mulți oameni se mulțumesc să stea pe scaun. Trebuie să mergi în continuare. Trebuie să experimentezi lucruri noi. Nu poți întoarce pe toate părțile ceea ce nu știi. În schimb, în momentul în care descoperi ceva nou, gândirea ta ajunge la un nivel mai profund.

Nu sunt sigur că toată lumea are o misiune. Nu sunt sigur nici că fiecare dintre noi avem un vis. Înainte credeam că da, dar acum nu mai sunt atât de sigur. Știu însă un lucru: chiar și cei care nu au un vis pot intra în legătură cu cei care au. Doar așa o cauză devine extraordinară. Oamenii se identifică cu el și devin o parte a acestuia. Doar

fiindcă nu conduci o misiune nu înseamnă că nu ai un obiectiv. Dacă nu ești convins că ai o misiune atrăgătoare, te poți alătura unei cauze susținute de altcineva, să ți-o însușești și să faci în continuare o diferență. Trebuie să găsești ceva care să te stârnească, chiar dacă nu este o misiune care a pornit de la tine. Poate fi și una din exterior, atâta vreme cât ești de acord cu ea și o susții cu pasiune.

În Hillham, misiunea mea a început prin a ajuta oamenii. De-atunci, s-a dezvoltat și a evoluat. De fiecare dată când învăț ceva și evoluez, la fel se întâmplă și cu misiunea mea. La începutul călătoriei, nu aveam nevoie de imaginea de ansamblu – așa cum nici tu nu ai. Acționează bazându-te pe sentimentele de compasiune pe care le ai. Încearcă să îți dorești să faci o diferență. Ești dispus să faci acest lucru? Peter Senge spunea: „Misiunea insuflă pasiunea și răbdarea necesare pentru a parcurge un drum lung." În același timp, ne conferă și elanul obligatoriu pentru a demara un proiect.

3. Cred în oamenii mei

Am specificat deja că mi-am început cariera în Hillham. Ceea ce nu am spus este că aș fi putut alege să merg într-o biserică diferită. Părea o oportunitate mai bună. Biserica era mai mare. Parohia avea mai mulți bani. Era situată într-o comunitate mai prestigioasă. Oamenii m-ar fi acceptat ca pastor, prin prisma reputației tatălui meu. Îmi doream însă să reușesc pe cont propriu. Iar tata a fost de acord că alegerea unei biserici mai mici, din mediul rural, era opțiunea potrivită. Și avea dreptate.

Cei din Hillham erau în mare parte fermieri, oameni solizi, cu o viață destul de simplă. Munceau din greu. Erau credincioși. Le păsa unul de celălalt. În scurtă vreme, am ajuns să îi îndrăgesc. Și a fost foarte important. Nu poți face cu adevărat ceva pentru cei din jur dacă nu îți pasă de ei. Credeam în oameni și îmi doream ce e mai bun pentru toți. Iar ei știau acest lucru.

Atunci când lucrezi cu o persoană care crede în tine, nu ai față de ea aceeași atitudine? Nu ai rezultate mai bune când vrei să îți mulțumești șeful, când ai un profesor care te încurajează sau un antrenor

care te inspiră? Muncești mai mult, tocmai prin prisma acestei încrederi care ți se acordă.

Când te afli la început de drum și te străduiești să faci o diferență, încearcă să lucrezi cu persoane în care crezi și de care îți pasă. Sau, și mai bine, începe să îți pese și să crezi în cei pe care îi ai deja în preajmă. Acest lucru îți va insufla dorința de a face și mai multe pentru ei, astfel încât să le schimbi viața în bine.

4. Cred în Dumnezeu

Am mai spus deja că nu îmi doresc sub nici o formă să impun cuiva credința mea sau să jignesc vreun cititor. Așa că, dacă discuțiile despre Dumnezeu te deranjează, poți trece la următoarea secțiune. Însă nu m-aș respecta pe mine și nici nu aș reda povestea mea pe de-a-ntregul dacă nu aș explica ce simt eu pentru Dumnezeu.

Întotdeauna, în orice situație, îmi doresc să dau ce am mai bun în mine. Am adoptat mottoul antrenorului Wooden, care îmi spunea „să fac din fiecare zi o operă de artă", așa că este de la sine înțeles că zilnic mă străduiesc să îi transpun sfatul în realitate. Iar Dumnezeu mă ajută ca acest bine să se transforme în superlativ. Întotdeauna am crezut că Dumnezeu este lângă mine și mă sprijină. Mai mult, încrederea în mine mi-a amplificat și credința. Sunt pe deplin de acord cu ceea ce se spune în Ieremia 29:11: „Căci Eu cunosc planurile pe care le am cu privire la voi", spune Domnul, „planuri de pace și nu de nenorocire, ca să vă dau un viitor și o nădejde"[7]. Acest lucru mi-a dat încredere să acționez. Dacă și tu alegi să fii credincios, vei avea încredere în tine.

Credința mi-a impregnat orice aspect al vieții de zi cu zi, inclusiv relațiile cu nepoții mei. Fiindcă și eu, și Margaret ne dorim să le creăm amintiri extraordinare, de fiecare dată darul nostru de Crăciun pentru ei este o călătorie. În 2014, ne-am dus copiii și pe cei mici în Hawaii. Înainte de a porni la drum, eu și soția mea am ales un verset din Sfânta Scriptură, am luat de acolo un citat și am scris o rugăciune din trei fraze, pentru fiecare dintre nepoți. Când am ajuns acolo, am stat cu fiecare dintre ei deoparte și le-am împărtășit și explicat cele scrise. Versetul pe care l-am ales pentru nepoata noastră cea mai mare,

Maddie, a fost următorul: „Pot să fac toate aceste lucruri cu ajutorul lui Dumnezeu, care îmi dă putere.[8]" Citatul care însoțea versetul se baza pe spusele lui Catherine Bramwell-Booth: „Orice ființă umană poate da ce are mai bun în ea. Dumnezeu ne ajută să ne întrecem pe noi înșine."

Bob Pierce, fondatorul World Vision, ne vorbește despre „spațiul lui Dumnezeu". Este distanța dintre ceea ce putea el realiza, omenește vorbind, și ceea ce ar fi putut face cu ajutorul Domnului. Și eu am decis să îi acord lui Dumnezeu loc în viața mea. Cred cu tărie că Dumnezeu va face o diferență dacă inima mea îi este deschisă și dacă dau tot ce e mai bun în mine. Versetul din Biblie care descrie cel mai bine acest „spațiu al lui Dumnezeu" este cel din Efesenii 3:20: „Dumnezeu poate să facă mai mult decât cerem sau gândim, potrivit cu puterea care lucrează în noi."[9]

Există o singură latură în viața mea pe care o apreciez mai mult decât bunele intenții pe care le am atunci când acționez, astfel încât să fac ceva semnificativ – și aceasta este Dumnezeu. El poate face mai mult decât îmi pot imagina eu – și mai mult decât pot ghici ori visa. Întotdeauna mi-am dorit să fie partenerul meu. Mi-am adus aminte la un moment dat de copilașul acela care îngenunchia în fiecare seară în dreptul patului, închidea ochii și spunea: „Doamne, binecuvânteaz-o pe mama. Doamne, binecuvântează-l pe tata. Doamne, binecuvânteaz-o și pe bunica." De fiecare dată rostea aceleași cuvinte, până când, într-o noapte, a adăugat: „Și te mai rog, Doamne, să ai grijă de tine. Fiindcă, dacă Ți se întâmplă ceva, ne scufundăm cu toții."

Totul începe cu o idee mică

Sper că povestea mea referitoare la modul în care am pornit la drum să te încurajeze. Cred cu adevărat că fiecare om de pe această planetă poate face o diferență dacă este dispusă să înceapă cu pași mici. Nu cu multă vreme în urmă, mi s-a reamintit din nou cât de reale și de puternice sunt ideile mici, în momentul în care am cunoscut o

tânără pe nume Carrie Rich. În decembrie 2013, mi-a povestit ceva incredibil.

Deși avea doar douăzeci și ceva de ani, lucra ca senior manager la Inova Health System, în Virgina, când, într-o zi, i-a venit o idee. Voia să facă ceva pozitiv pentru ceilalți și se gândea că, dacă ar fi avut o sumă mică de bani, ar fi donat-o organizațiilor care deja făceau o diferență.

Era extrem de încântată de idee, așa că i-a povestit totul și șefului ei, Knox, care ocupa funcția de CEO al companiei de mai bine de 30 de ani. Răspunsul lui a fost următorul: „Foarte drăguț, Carrie, dar ai putea să te întorci acum la treaba ta?" Cam la două luni după aceea, de ziua ei, i-a dat un plic. În el erau două lucruri – o bancnotă de 100 de dolari și un citat atribuit lui John Wesley: „Fă tot binele de care ești în stare. Prin toate mijloacele de care dispui. În toate modurile. În toate locurile unde poți ajunge. În orice moment poți. Tuturor oamenilor pe care îi poți ajuta. Atâta vreme cât poți."

Carrie mi-a mărturisit că Knox îi dăduse ceva „mărunțiș pentru masa de prânz" – banii pe care i-ar fi cheltuit cu o asemenea ocazie –, pe care să îi folosească într-un scop bun. Așadar, ce avea să facă cu ei?

A decis că avea să încerce să transforme cei 100 de dolari într-o mie, pentru fiecare dintre cele șase organizații. În zilele noastre, în condițiile în care Bill și Melinda Gates au donat 28 de miliarde de dolari, pare, probabil, o sumă mică. Acest lucru nu a descurajat-o însă pe Carrie. A scris organizațiilor din Washington D.C., Haiti, Tanzania ș.a.m.d., întrebându-le ce urmau să facă cu cei 1.000 de dolari. Cei de la organizația din Washington au spus că doreau să îmbunătățească nivelul de educație într-o clasă de copii. Organizația din Haiti a spus că va susține 10 familii prin intermediul unui program de agricultură comunitară. Cei din Tanzania își doreau să trimită 25 de femei la școala secundară.

Toate aceste planuri i-au stârnit interesul lui Carrie. Era pregătită să acționeze. Cum însă? Cum putea transforma 100 de dolari în 6.000? A hotărât să facă ceva ce nu mai făcuse până atunci. A scris e-mailuri tuturor prietenilor și rudelor – și fiecărui nume din lista de contacte, de la A la Z. A dat mesaje chiar și celor pe care nu îi cunoștea. Când a

ajuns la câmpul Subject, se întreba ce să scrie. Fiindcă nu i-a venit nici o idee mai bună, a trecut așa: „Fondul global de întrajutorare" *(The Global Good Fund)*.

Nu a trecut multă vreme până când banii au început să se strângă: 20, 50, 1.000 de dolari. „Oamenii au fost extraordinar de generoși", a spus Carrie, „în special colegii mei care abia se angajaseră. Chiar au rezonat cu ideea mea!"

În 2 săptămâni, Carrie adunase 6.052 de dolari. Se simțea foarte bine. Începuse cu pași mici, dar își îndeplinise scopul. Era gata să ofere banii celor șase organizații. „Am terminat!", s-a gândit ea. Nici prin cap nu îi trecea ce avea să se întâmple.

Pe măsură ce donațiile continuau să curgă, a primit un e-mail de la cineva pe care îl cunoscuse vreme de cinci minute la o conferință cu un an în urmă. Făcuseră schimb de cărți de vizită, iar Carrie îi trimisese după aceea un e-mail în care îi spunea că îi făcuse plăcere să îl întâlnească. De aceea îi rămăsese numele lui în contacte. Mesajul de la acel bărbat, care a vrut să rămână anonim, spunea așa: „Aș vrea să donez un milion de dolari către Global Good Fund. Unde să trimit cecul?"

Carrie s-a gândit: „Tipul ăsta își bate joc de mine. Nu-i dau adresa mea de acasă!"

I-a scris înapoi, spunându-i că, dacă vorbește serios, se pot întâlni într-o anumită zi, la o anumită oră, într-un anumit loc (unul public, cu camere de supraveghere), unde ea avea să aștepte doar 10 minute.

Când a ajuns acolo, bărbatul i-a înmânat un cec pe care era trecută suma de 1 milion de dolari, destinat organizației The Global Good Fund, care, în realitate, nu exista. Întrebarea lui pentru Carrie a fost aceea pe care ea le-o adresase celor șase organizații: Ce vei face cu banii?

Carrie nu era pregătită pentru o asemenea întrebare; sincer, nici măcar nu se aștepta ca tipul să apară. Nu-și imagina că o persoană pe care o cunoscuse cinci minute ar fi putut face așa ceva. S-a gândit rapid ce anume o ajutase pe ea personal în viață, apoi i-a spus că va investi în lideri tineri din întreaga lume, care să se folosească ulterior de abilitățile lor antreprenoriale astfel încât să aibă un impact social. Așa cum și alții investiseră în ea, la fel urma să îi ajute pe acești lideri

să evolueze pe plan personal, pentru ca apoi să întoarcă societății ceea ce au primit. Bărbatul i-a înmânat cecul.

Fără să știe exact ce să facă, femeia s-a întors la birou și a cerut să îl vadă pe șeful ei, Knox. Carol, asistenta acestuia, își dăduse seama că era agitată, așa că a chemat-o în scurt timp.

„Uite ce-ai făcut", a spus ea, punându-i cecul pe birou. „Mi-ai dat banii tăi de prânz, iar acest străin mi-a oferit un milion de dolari pentru o organizație care nici măcar nu există. Habar n-am ce să fac cu banii! Vrei să mă ajuți?"

„O fac, dar cu două condiții", a spus Knox. „În primul rând, deși tu ești subordonata mea aici, aș vrea să-mi fii șefă la Global Good Fund. În al doilea rând, îți voi oferi și eu aceeași sumă."

Carrie mi-a mărturisit: „Știi expresia aceea clasică... «a căzut sub masă de emoție»? Eu chiar am făcut-o. Carol a intrat și m-a ajutat să mă ridic. Și așa a început totul."

Totul se petrecea în 2011. Un an mai târziu, a plecat de la Inova și a devenit CEO al Global Good Fund, pe care a înființat-o sub forma unei organizații nonprofit. De asemenea, a inițiat un program de studii aprofundate și investește deja în 19 lideri tineri din întreaga lume. Și continuă să caute oportunități astfel încât să poată face o diferență.

Cât de mare va deveni organizația Global Good Fund? Care este amploarea impactului pe care îl va avea? Nu-mi dau seama. Carrie este încă tânără. Mai contează oare? Ea se implică acum. Ajută oamenii și se străduiește ca lumea din jurul ei să devină un loc mai bun. Nu asta este cel mai important?

Exercițiu practic: Începe cu pași mici, dar gândește la scară mare

Cei mai mulți oameni își doresc să gândească și să pornească ceva la scară mare – sau dimpotrivă, să plănuiască și să demareze ceva cu pași mici. E oarecum împotriva firii să gândești la scară mare și să începi cu pași cât se poate de mici. Cu toate acestea, în 99% dintre cazuri așa ar trebui să procedăm dacă vrem să avem succes.

Cum gândești?

Procesul de gândire la scară mare începe prin a crede în tine. Ești convins că poți face o diferență? Crezi că ai o contribuție astfel încât să poți avea un impact pozitiv asupra lumii din jur? Ori, dimpotrivă, părerea pe care o ai despre tine te ține pe loc sau te trage înapoi?

Fă un test. Notează pe ceva toate lucrurile pozitive pe care le crezi despre tine. Ce anume pui în joc? Te provoc să scrii 20, 50 sau chiar 100 de lucruri pozitive vizavi de propria persoană.

Atuul personal

După ce te-ai gândit bine și ai notat potențialele aspecte pozitive pe care le poți aduce acestei lumi, analizează-ți cu atenție lista. Care este atuul tău? Care este acel lucru pe care îl faci mai bine decât orice altceva? Autorii *StrengthsFinder 2.0* susțin că fiecare persoană face un anumit lucru mai bine decât alte zece mii de persoane.

Atuul tău care este? Este posibil să îl știi foarte bine și să îl denumești instantaneu. Dacă așa stau lucrurile, atunci e foarte bine – și sper că faci tot posibilul să ți-l dezvolți. Dacă nu, te încurajez ca, până când vei termina de citit lucrarea de față, să îl descoperi. Gândește-te la trecutul tău. Întreabă-ți prietenii și familia. Stai de vorbă cu colegii și cu șeful tău. Fă câteva teste de aptitudini. Fă tot ceea ce e nevoie, fiindcă până când nu descoperi despre ce e vorba, există riscul să stagnezi și viața ta să nu aibă nici un sens.

În ce punct te afli?

Unul dintre motivele pentru care oamenii nu încep ceva cu pași mici este că se gândesc la un punct de plecare mult mai bun decât cel în care se află în realitate. „Dacă aș putea ajunge acolo", sunt convinși ei, „atunci începutul ar fi mult mai ușor". Însă singurul loc din care putem porni la drum este cel în care ne aflăm. Eu personal am început din Hillham fiindcă acolo mă aflam. Dacă aș fi așteptat până ajungeam în altă parte, într-un loc mai bun, nu aș fi făcut niciodată ceva merituos.

Definește punctul în care te afli și ce anume ai în acest moment. Carrie Rich și-a dorit să facă o diferență, a avut niște bani pentru masa de prânz și o listă de contacte de e-mail. Tu ce anume ai? Fă un inventar. Analizează oportunitățile pe care le ai. Gândește-te unde anume te afli. Vezi ce funcționează în cazul tău și ce nu. Demarează procesul.

În următorul capitol, îți voi arăta cum să te analizezi în profunzime și să descoperi ceea ce te interesează cu adevărat. Între timp însă, trebuie să fii dispus să pornești la drum.

4

Caută până când îți înțelegi motivația

În 1969, când mi-am început cariera în Hillham, modelul pe care îl aveam în minte pentru a-i ajuta pe oameni era imaginea tradițională a pastorului. Așa erau educați toți slujitorii bisericii la vremea aceea. Accentul se punea pe grija acordată enoriașilor, pe protejarea lor și menținerea unității. I-am îndrăgit de la bun început pe oamenii din Hillham și eram încântat de comunitatea în care locuiam. În scurtă vreme am descoperit însă că acea imagine nu se potrivea abilităților și temperamentului meu. Nu eram genul clasic de „păstor", ci mai degrabă un *fermier*.

Ce vreau să spun? Îmi păsa de oameni, dar nu mă mulțumeam doar să am grijă de ei. Nu mă încânta ideea de a sta alături de ei în jurul unui foc de tabără, unde să intonăm cântece spirituale. În realitate, eram pasionat de ideea de a atrage oameni noi, pe care să îi invit să mi se alăture. Voiam să mărșăluiesc pas la pas cu „soldații" creștini și să cuceresc noi teritorii. Îmi doream să construiesc ceva – să fiu un pionier și un lider.

Acest lucru m-a impulsionat să încep să îmi pun câteva întrebări profunde, la care nu mă așteptasem atât de devreme pe drumul profesional pe care îl urmasem.

Făceam ceva greșit?

Ar fi trebuit să mă schimb?

Îmi ratam chemarea?

În perioada aceasta a întrebărilor, am citit o carte intitulată *Spiritual Leadership* („Leadership spiritual"), scrisă de Oswald Sanders. Autorul vorbea despre nevoia de lideri talentați și viguroși și prezenta principiile cheie ale leadershipului, atât pe plan pământesc, cât și spiritual. Își ilustra punctele de vedere cu exemple din Sfânta Scriptură și din biografiile unor eminente personalități care îl slujiseră pe Dumnezeu, precum David Livingstone și Charles Spurgeon.

Mesajul acestei cărți mi-a produs o revelație în drumul meu de căutare a unui sens, fiindcă mi-am dat brusc seama că îmi doresc să fiu lider – o persoană care inovează și atinge noi teritorii – și că nu m-aș fi mulțumit doar să am grijă de oameni. Atunci s-a produs un moment de cotitură în modul meu de gândire, care a atins apogeul după câțiva ani, când am trecut pe o funcție nouă. Între timp însă, am început să mă văd cu alți ochi – atât pe mine, cât și chemarea pe care o aveam. Gândirea mea începuse să se schimbe, iar orizonturile să se extindă. Ceva se petrecea în interiorul meu, făcându-mă să mă gândesc mai mult la ceea ce făceam și, mai important, *de ce* făceam acele lucruri.

Inspirația

Apoi, într-o duminică dimineață, s-a întâmplat ceva neprevăzut. În biserica noastră din Hillham a intrat un bărbat care avea la el o revistă, cu imaginea unui așezământ religios din Hammond, Indiana, pe care îl vizitase.

„Am fost aici la slujbă săptămâna trecută", mi-a spus el încântat. „Au patru mii de oameni în congregație!"

Uau! Abia dacă puteam cuprinde cu mintea această cifră. În facultate, unde fusesem încurajat să îmi stabilesc obiective, visam ca într-o bună zi, până la sfârșitul carierei, să am o biserică cu cinci sute de

enoriași. Era cel mai mare număr pe care mi-l puteam imagina. Iar acum auzeam de o parohie de opt ori mai mare. Mi-a atins o coardă sensibilă, astfel că mă simțeam deopotrivă provocat și inspirat.

„Pot să văd și eu revista lor?", am întrebat eu.

Mi-a dat-o de tot, iar eu am purtat-o cu mine în fiecare zi din următorii șapte ani. De fiecare dată când mă uitam la ea, îmi spuneam: „Și eu pot face acest lucru. Voi construi una dintre cele mai mari biserici din America." De mai multe ori pe zi, în fiecare zi, îmi alimentam mintea, corpul și spiritul cu respectiva convingere: că voi avea puterea și capacitatea de a-mi transforma visul în realitate.

Dacă m-ai fi cunoscut la vremea aceea, probabil că ai fi dat neîncrezător din cap și ai fi crezut că sunt rupt de realitate. Biserica mea era foarte mică. Aveam doar câțiva ani de experiență, iar cea mai mare biserică din zona în care locuiam avea 570 de membri. Nici măcar o singură persoană din jurul meu nu credea că aș putea construi o biserică atât de mare. Eu eram însă convins că este posibil. Cum puteam oare să fiu atât de încrezător? Începusem, de fapt, să îmi analizez motivația și să răspund la propriul *de ce.*

De ce este important să îți cunoști motivația

Pe parcursul acestui capitol, voi povesti despre modul în care conștientizarea propriei motivații m-a ajutat la vremea aceea în Hillham. Pentru moment însă vom discuta despre ceea ce te motivează pe tine. Dacă vrei să faci o diferență în viața celor din jur și să ai un impact pozitiv, trebuie să descoperi ceea ce te impulsionează și te face să lupți. Trebuie să începi să te gândești la obiectivul pe care îl ai. Sunt absolut convins că fiecare are așa ceva. Fiindcă motivația personală este esența unei vieți pline de sens.

Dacă îți cunoști motivul pentru care lupți și te concentrezi cu toată determinarea asupra atingerii obiectivului, tot ceea ce ți se întâmplă pe parcurs capătă sens, fiindcă vei vedea totul prin prisma rezultatului final. Astfel, calea pe care o vei urma va fi mult mai închegată și

semnificativă, fiindcă ai creat contextul pentru a înțelege motivul care te mână înainte de toate în această călătorie.

Am ținut de curând un discurs în fața unui grup de oameni, în care am vorbit despre obiective. Am spus atunci următorul lucru: „Odată ce vă găsiți *motivația*, vă veți putea descoperi și *calea de urmat*." Prin ce diferă aceste două aspecte? Motivația este obiectivul. Calea este drumul pe care îl vei parcurge. Atunci când îți descoperi motivația, drumul tău va avea automat și un obiectiv.

În timpul sesiunii de întrebări care a urmat, cineva a spus: „Motivația trebuie să apară întotdeauna prima? Îți poți găsi calea și apoi și motivația?"

Este posibil să îți pui și tu aceeași întrebare. Ce trebuie să apară mai întâi de toate? Vestea cea bună este că fiecare dintre ele. Însă dacă motivația îți este clară înainte de a stabili drumul pe care îl urmezi, capacitatea ta de a face o diferență în bine se va dezvolta mult mai rapid și vei fi și mult mai eficient din acest punct de vedere.

Dacă motivația îți este clară înainte de a stabili drumul pe care îl urmezi, capacitatea ta de a face o diferență în bine se va dezvolta mult mai rapid și vei fi și mult mai eficient din acest punct de vedere.

Să privim lucrurile în felul următor: te-ai întrebat vreodată de ce oamenii se bucură atât de mult când își fac bagajele să meargă în vacanță? Cu câteva săptămâni înainte anticipează totul, abia așteptând zilele călduroase petrecute la plajă sau schiatul pe pârtiile favorite. Așa că aleg cu un scop fiecare lucrușor pe care îl pun în valiză.

Când te pregătești pentru o călătorie, aproape toate acțiunile tale se concentrează pe scopul acesteia. De aceea este și mult mai distractiv să îți faci bagajele ca să pleci în excursie decât să le despachetezi la sosire. Acest concept se aplică la nivel macro și în viețile noastre. Indiferent de calea pe care o urmezi, vei putea avea rezultate mult mai bune dacă înțelegi obiectivul pe care îl ai. Rick scria: „Când îți începi ziua întrebându-te *de ce*, vei descoperi că faci lucruri care te inspiră. În cazul meu așa se întâmplă. Descoperirea propriei motivații m-a ajutat să mă concentrez mai mult și să am toată această energie pe care o mai simt și acum."

Sunt convins că cei mai mulți oameni își doresc să aibă o viață plină de sens. Popularitatea cărții lui Rick Warren, *The Purpose Driven Life* („Urmărirea scopurilor în viață") s-a bazat în mare parte pe această dorință – fapt mai mult decât evident dacă ne gândim la milioanele de oameni care au cumpărat-o.

„Oamenii au fost creați ca să aibă un rost. Fără un scop clar, viața este lipsită de sens. O viață lipsită de sens este o viață fără speranță sau semnificație."
– Rick Warren

Rick scria: „Oamenii au fost creați ca să aibă un rost. Fără un scop clar, viața este lipsită de sens. O viață lipsită de sens este o viață fără speranță sau semnificație. O afirmație profundă, la care toată lumea ar trebui să se gândească. Dumnezeu ne dă un obiectiv. Obiectivul aduce cu el o semnificație. Semnificația conferă speranță. În toată această logică există un adevăr extraordinar."

Gândește-te cât de importantă este cunoașterea acestui mesaj pentru un tânăr aflat la început de drum. Când am citit cartea lui Rick, mi-am dat seama cum gândisem până atunci. Am fost atât de încântat încât voiam să o cumpăr și să o ofer fiecărui tânăr de 20 de ani pe care îl cunoșteam. Scopul conferă putere semnificației.

Cum te ajută motivația să îți descoperi calea

Dacă ai înțeles care este motivația ta – așa cum mi s-a întâmplat mie – atunci vei începe să ai o viață plină de sens. Și vei putea face acest lucru zilnic, fiindcă vei fi capabil să întreprinzi lucruri simple, care chiar contează. De cele mai multe ori, însemnătatea nu este rezultatul unor acțiuni spectaculoase. Ea este bazată pe pași mici, aliniați propriilor obiective. Cunoașterea motivației te ajută să știi ce să faci și pe ce drum să o apuci. Iată despre ce este vorba.

1. Cunoașterea motivației îți permite să te concentrezi mai mult asupra celor din jur și mai puțin asupra ta

Scopurile pe care le avem vin din interiorul nostru. Ce se întâmplă atunci când nu ne cunoaștem motivația? Trebuie să petrecem o

mulțime de timp căutând în noi înșine ca să o găsim, dar și să încercăm o mulțime de lucruri noi, ca să vedem ce anume ni se potrivește și ce nu. Nu e nimic nefiresc în asta. Cum altcumva să știi ce e important pentru tine? Este însă nevoie de timp. Trebuie să îți pui o mulțime de întrebări. Și, între timp, te vei concentra doar asupra ta.

Cu cât îți cunoști mai repede motivația, cu atât mai repede te poți concentra asupra celor din jur, nu asupra ta.

Cu cât îți cunoști mai repede motivația, cu atât mai repede te poți concentra asupra celor din jur, nu asupra ta. Și cu atât mai repede poți avansa. Te poți pierde la un moment dat, dar momentul identificării propriei motivații este cel care te ajută să revii pe calea cea bună.

Cu toții trebuie să ne regăsim înainte de a ne putea pierde. Dacă ești preocupat să încerci să îți înțelegi personalitatea, să îți identifici talentele și să înveți elementele de bază care îți compun abilitățile, este greu să te gândești la cei din jur. Cunoaște-te mai bine și găsește-ți motivația, fiindcă doar așa te vei putea concentra asupra celorlalți.

2. Punerea în practică a propriei motivații îți dă o încredere care îi atrage pe ceilalți spre tine

Faptul că îmi cunosc motivația îmi dă un sentiment de siguranță și de confort în tot ceea ce încerc să fac. Această încredere în propriile forțe îi atrage de cele mai multe ori pe interlocutori, tocmai fiindcă și ei și-ar dori să o aibă.

Ai observat vreodată persoane care intră într-o încăpere și a căror prezență o poți simți? Par să știe ceea ce fac și încotro vor să ajungă. Își aduc pur și simplu energia în acel loc. Este ca și cum prezența lor a ajuns în cameră înainte ca ei să o facă. Nu este vorba despre ego sau despre aroganță. Ci despre *obiective.* Cei care au un scop în viață păsesc cu un aer de distincție, ca și cum și-ar exprima motivația la fiecare pas. Nu ți-ar plăcea să ai și tu același sentiment?

Obiectivul este cârma vieții tale. Te îndrumă și te ajută să mergi în direcția corectă atunci când bate vântul și valurile te depășesc. Îți dă o stare de calm și încredere în mijlocul furtunii. Cei care își cunosc

motivația își păstrează capul pe umeri în timp ce totul în jurul lor fierbe. Tocmai de aceea, cei din jur sunt atrași de ei.

3. Cu cât îți pui mai mult în practică motivația, cu atât o stratifici mai bine

Punctele tari ale unei persoane și obiectivele sale individuale sunt întotdeauna conectate. Sunt convins de acest lucru, fiindcă eu personal cred că Dumnezeu ne-a dăruit fiecăruia dintre noi abilitatea de a atinge excelența în tot ceea ce facem.

Nu trebuie să fii însă o persoană credincioasă ca să faci o conexiune între talentul pe care îl ai și obiectivul pe care ți l-ai propus. Motivația este combustibilul care îți alimentează punctele forte. Iar punctele forte reprezintă calea prin care îți pui în aplicare motivația.

De fiecare dată când îți folosești atuurile ca să îți materializezi motivația, îți dezvolți aceste atuuri și îți amplifici motivația. Un asemenea mod de viață aduce după sine și alte abilități, scopuri, credibilitate și însemnătate. Cu cât faci mai multe, cât atât înveți mai mult, fiindcă îți stratifici pur și simplu experiențele.

Poți vedea lucrurile în felul următor. În momentul în care începi să faci ceva, de cele mai multe ori nu te pricepi foarte bine la acel lucru. Însă în timp, prin practică, devii mai bun. După o vreme, vei fi creat straturi de succes, pornind de la care poți construi mai departe, ajungând astfel să ai și mai multă încredere în tine. Așa procedează marii sportivi. Nu își încep cariera jucând la nivel profesionist. Au nevoie de mai mulți ani de practică pentru a atinge excelența. Cum procedează? Adună mai multe straturi, de victorii, eșecuri, suferință și câștig.

În timp ce scriu aceste cuvinte, mă uit la munte. De câte ori privesc aceste masive maiestuoase, mă minunez de statura lor impunătoare și de frumusețea nesfârșită. Sunt conștient de faptul că fiecare tăietură în piatră este urmarea a mii de ani de istorie. Fiecare vârf colțuros spune o poveste. Mii – dacă nu milioane – de ani de nisip, sol și minerale modelate de căldură, apă, vânturi și ploaie au format priveliștea superbă la care eu mă uit pe fereastra camerei de hotel. Straturile

orizontale arată modificările naturale care au apărut de-a lungul timpului, reflectând maniera în care s-a format muntele. În momentul în care îți cunoști motivația, îți știi și istoricul și obiectivul aferent fiecărei experiențe de viață.

4. Cu cât îți stratifici mai mult motivația, cu atât mai mare este impactul pe care îl ai asupra celorlalți

Un obiectiv se aseamănă cu un bulgăre de zăpadă care se rostogolește la vale – se dezvoltă în timp. Se compune. Faptul că faci ceea ce trebuie, din motivul corect, alături de oamenii corespunzători îți oferă – în timp – recompense nemaipomenite, dar și o reputație excelentă. De ce spun acest lucru? Fiindcă am trăit totul pe pielea mea. Mi-am petrecut aproape întreaga viață ajutându-i pe ceilalți, iar, pentru asta, oamenii mi-au recunoscut meritele.

Obiectivul este asemenea unui bulgăre de zăpadă care se rostogolește la vale – se face din ce în ce mai mare în timp.

Cei mai mulți oameni vor să vadă imediat rezultatele eforturilor depuse. Își doresc să ajungă la o anumită reputație în avans. Însă viața nu așa funcționează. Trebuie să îți câștigi credibilitatea. Continuă să acționezi conform propriilor obiective și fă ceva semnificativ în fiecare zi, ani la rând, decenii după decenii, iar impactul pe care îl ai va continua să crească. Vei putea oare să sesizezi această creștere în fiecare zi? Probabil că nu. Dar va exista. Și nu uita: o zi în care ai făcut ceva semnificativ poate fi încântătoare, însă o viață plină de acțiuni semnificative este cu adevărat magnifică.

5. Cunoașterea propriei motivații îți permite să rămâi pentru mai mult timp în joc

Ai cunoscut vreodată pe cineva care a murit la scurtă vreme după ce a ieșit la pensie? Eu da. De ce se întâmplă acest lucru? Fiindcă oamenilor le este foarte greu să trăiască fără o motivație. Ce stimulente mai au ei să continue, dacă nu mai există nici un obiectiv pentru acțiunile pe care le întreprind și nu mai au nici un motiv să se dea jos din pat dimineața?

Nici măcar nu vreau să ies la pensie. Semăn cu tatăl meu. Vreau să muncesc în continuare și să ofer până când nu mai am nimic de dat. Și în zilele noastre, tata încă se mai implică – și are 94 de ani! În fiecare dimineață se trezește încântat. De ce? Fiindcă nu și-a pierdut motivația. În fiecare zi vizitează bătrâni – și nici prin cap nu îi trece că el însuși este bătrân. Fiecare persoană pe care o cunoaște este cineva pe care îl încurajează să meargă mai departe și să se concentreze pe motivele care să îl ajute să meargă mai departe. În fiecare săptămână face 50 de vizite în diferite locuințe.

Cei care îl cunosc pe tata îmi spun: „Ești binecuvântat să ai asemenea gene". Sunt de acord. Sunt însă și mai binecuvântat că îmi cunosc motivația, fiindcă acest lucru mă susține pe termen lung. Îmi voi trăi viața pe deplin până în clipa în care nu voi mai fi. Și, Slavă Domnului, mai am o cale lungă de parcurs. Însă după ce voi trece în neființă, sper ca pe mormântul meu să scrie: „Aici odihnește un om care a avut o viață plină de sens" – fiindcă așa vreau să își amintească lumea de mine.

Îți cunoști *motivația*? Identificarea ei este, de cele mai multe ori, un proces. Probabil că nu îl vei duce la bun sfârșit peste noapte și poate că nu vei înțelege totul deodată. Ea ți se va dezvălui treptat, pe măsură ce avansezi. De aceea este atât de important să începi cu pași mici – și de aceea am discutat în capitolul anterior despre ideea de a începe cu pași mici, gândind în același timp la scară mare, înainte de a prezenta ideea de *motivație*. Aproape că este puțin lipsit de logică, însă pentru a-ți descoperi motivația, trebuie să avansezi și, în același timp, să crezi în ceva. Însă pentru a avansa și a crede în ceva, trebuie să îți găsești motivația. Așadar, cu ce începi? Cu oricare dintre ele poți. Fă acel lucru pe care îl poți face cel mai bine dată fiind poziția în care te afli.

Depășirea unei bariere

Pe vremea când lucram în Hillham, făceam aceste lucruri în același timp. Eram convins că aș putea construi la un moment dat o biserică

mai mare, începusem să îmi identific motivația și înaintam cu pași mici pe drumul semnificației. Unul dintre acești pași – foarte mare pentru mine – era să găsesc o zi în care aveam să invit un număr record de persoane la biserică.

Așa cum am menționat deja, în momentul în care am ajuns în acel loc, la slujbă nu veneau foarte mulți oameni. Biserica fusese împărțită înainte de sosirea mea, iar puținele persoane care mai participau nu prea aveau încredere nici în ele, nici în biserică. Cu toate acestea, eram tânăr și plin de energie, așa că în scurtă vreme enoriașii au început să se adune. În mai puțin de un an, o sută de oameni veneau la slujbă în mod regulat.

Un pas foarte mare a fost ca, într-o duminică din iulie, să anunț că în primul weekend din luna octombrie urma să avem o zi specială de celebrare. Îmi propusesem ca în ziua aceea să se strângă la biserică trei sute de persoane – un obiectiv extrem de curajos.

Acest scop îndrăzneț, un fel de corolar al țelului meu mai mare, s-a lovit de așteptările scăzute și de imaginea de sine precară a celor care veneau la biserică în mod regulat. Ar fi puțin spus să afirm că aveau dubii serioase.

„E posibil așa ceva?", m-au întrebat.

„Unde îi vom primi pe toți acești oameni?"

„Unde îi vom pune?"

„Cum putem face așa ceva?"

Li se părea imposibil. Însă la fiecare obiecție pe care o ridicau și la fiecare potențială problemă, le răspundeam într-o manieră pozitivă. Și făceam tot posibilul să îi păstoresc cât se poate de bine. Nu au fost de acord pe loc cu ideea, dar cel puțin erau dispuși să acorde o șansă proiectului.

Pe măsură ce s-a răspândit vorba despre ceea ce încercăm să facem, oamenii au început să fie curioși în legătură cu biserica. Și au început să vină la noi. Publicul era din ce în ce mai numeros în fiecare săptămână. În tot acest timp, vedeam cum lucrurile se schimbă puțin câte puțin, iar inima mi se umplea de bucurie, fiindcă știam că pot ajuta oamenii. În curând, membrii congregației au căpătat încredere și

au început să își invite prietenii, care, la rândul lor, au invitat alți oameni. Deși la început fuseserăm puțini, biserica noastră creștea cu fiecare săptămână. Anticiparea luase deja locul ezitării, pe măsură ce la slujbă veneau din ce în ce mai mulți oameni.

Așadar, poate că nu eram un pastor obișnuit. Poate că motivația mea era puțin diferită de a celorlalți colegi. Un lucru era însă sigur. Vedeam cum vin din ce în ce mai mulți oameni la biserică.

În cele din urmă, a sosit și mult-așteptata zi de octombrie. Mă uitam pe deasupra mulțimii și mi se părea că întreg satul se afla acolo. Mica noastră biserică părea inundată de oameni. Și pivnița era plină. Mai mult, am legat instalația de sunet până în cea mai apropiată casă, care se umpluse și ea. Dacă aș fi putut să îi invit și pe acoperiș, aș fi făcut-o!

Ar fi puțin spus că oamenii erau entuziasmați. Sentimentul era unul aproape electric. Chiar înainte de a începe predica, unul dintre cei care lucrau voluntar la biserică s-a ridicat în picioare și a anunțat că, în ziua aceea, în biserică se aflau 299 de persoane. Toată lumea a aplaudat.

Cu excepția mea.

„Care era obiectivul nostru?", am întrebat.

„Trei sute", au spus ei într-un glas.

„Mai lipsește unul – și nu voi începe predica până când nu ne îndeplinim scopul", am adăugat eu.

Tânăr fiind și cu foarte multă încredere în mine, am afirmat că voi ieși afară și voi găsi o persoană pe care să o aduc la biserică. Și *abia* atunci aveam să încep predica.

Nu eram neapărat sfidător, cât determinat. Eram hotărât să îmi ating scopul, indiferent ce ar fi presupus asta.

În timp ce mergeam pe culoar, spre ușă, mai mulți oameni s-au ridicat și m-au bătut încurajator pe spate: „Du-te și rezolvă, pastore!"

Eram mândru de mine... până în momentul în care am ieșit pe ușă. Singur.

Acum ce-o să mă fac? m-am gândit eu. Nu îmi pregătisem nimic. „Gândește-te, John, gândește-te", îmi tot spuneam. Și, brusc, mi-a venit o idee.

Peste drum de biserică se afla un vechi service auto, al cărui proprietar era Sandy Burton. M-am uitat și am văzut că Sandy și Glenn stăteau pe niște scaune, chiar în față.

Am văzut o rază de speranță.

„Domnule pastor, v-ați atins scopul?", m-a întrebat Sandy în timp ce mă îndreptam spre ei.

„Nu încă", am spus eu. „Mai lipsește un singur om".

Sandy a zâmbit.

„Care dintre voi vreți să fiți eroul tuturor celor din biserică și să ne ajutați să ne atingem scopul?", am întrebat.

Au privit unul spre altul și au spus: „Amândoi!"

Sandy și-a închis service-ul și amândoi m-au însoțit.

Am deschis ușa cu o mișcare teatrală, având alături nu unul, ci *doi* oameni.

Oamenii abia dacă își mai țineau bucuria în frâu. S-au ridicat în picioare, au aplaudat și ne-au felicitat, ca și cum aș fi adus cu mine doi eroi care se întorceau victorioși din război. Ne-au bătut pe spate și ne-au strâns mâinile pe tot culoarul, până la altar. Am rugat doi oameni de pe rândul din față să se mute și i-am așezat acolo pe Sandy și pe Glenn, ca și cum ar fi fost niște oaspeți de onoare.

După ce toată lumea s-a așezat, m-am dus la amvon și am anunțat pe o voce calmă că scopul nostru fusese, într-adevăr, atins – și chiar depășit. În ziua aceea, am avut în biserică 301 enoriași.

După slujbă, toți cei prezenți s-au reunit în fața micii biserici și au făcut o fotografie, pentru a surprinde momentul nostru de triumf colectiv. A fost o zi cu adevărat glorioasă, una pe care o voi prețui pentru totdeauna. De-a lungul anilor, am făcut poze la tot felul de evenimente importante, în întreaga lume, cu multe personalități, însă fotografia aceea cu toți cei care stăteau acolo mândri este de departe preferata mea.

De ce?

Fiindcă a fost prima expresie tangibilă de amploare a motivației mele: folosirea propriilor abilități de leadership pentru a oferi oamenilor ceva de valoare.

În ziua aceea am devenit cu adevărat lider în ochii oamenilor mei. Le-am oferit o victorie. I-am ajutat să câștige încredere. I-am ajutat să învingă. Iar, pe parcursul procesului, am experimentat bucuria de a-i conduce pentru prima dată cu succes pe alții într-o aventură extraordinară.

Eu am găsit o nișă: aveam să fac o diferență fiind lider. A fost pentru mine drumul semnificației. Și, trebuie să spun, în toți acești ani în care am fost lider, nu mi-am pierdut niciodată entuziasmul de a-i ajuta pe ceilalți să aibă cât mai multe realizări.

Începând din perioada aceea pe care am petrecut-o în Hillham, leadershipul a fost în centrul motivației mele. Și a continuat să se dezvolte. M-a dus în nenumărate locuri în care nici măcar nu visam să ajung. Am ajuns în Lancaster, Ohio, unde am condus o congregație nouă, într-o altă biserică. Apoi m-a dus în Biserica Skyline, din San Diego. Voi vorbi mai detaliat despre aceste lucruri într-un capitol următor, însă pentru moment voi spune că visul pe care l-am avut la începutul anilor '70, de a construi o biserică mai încăpătoare, care să aibă o influență mai mare, s-a transformat în realitate după aproximativ un deceniu, odată cu Skyline, una dintre primele 20 cele mai influente biserici din America. Motivația m-a ajutat să îmi găsesc calea și mi-a accelerat ritmul pașilor de pe drumul însemnătății.

Fiecare individ este motivat de ceva

Cred că fiecare persoană are o motivație și capacitatea de a o identifica. Ești de aceeași părere? Dacă nu, ești dispus să accepți ideea? Dacă nu ți-ai găsit deja motivația, eu cred că o poți face începând de acum. De ce sunt convins de acest lucru?

Fiecare persoană trebuie să contribuie la crearea unei lumi mai bune. Inclusiv tu!

Fiecare persoană are anumite talente care o vor ajuta să facă din lumea din jur una mai bună. Inclusiv tu!

Fiecare persoană are oportunitatea să creeze o lume mai bună. Inclusiv tu!

Fiecare persoană are un scop pentru care a venit pe această lume. Inclusiv tu!

Fiecare persoană trebuie să privească în interiorul ei ca să își descopere scopul. Inclusiv tu!

Unii par că s-au născut știind ce anume îi motivează. Cred că Dolly Parton este una dintre aceste persoane. Margaret o admiră de multă vreme și, acum ceva timp, mi-a dat să citesc un articol din revista *Guideposts* despre ea. Încă din copilărie știa ce vrea să facă și care este menirea ei:

> Am pus o cutie mică de conserve pe un băț și mi-am făcut un microfon, am înfipt bățul în podeaua verandei casei noastre și cântam cântece pe care le inventam eu.
>
> Deodată, au început să mă asculte și oamenii, nu numai găinile din curte. Se strângeau acolo și mă aplaudau. Și nu mai purtam lucruri care le rămăseseră mici fraților mei, ci o rochie din mătase, pe care cususem niște paiete.
>
> Rudelor mamei le plăcea foarte mult muzica. „Cântă-ne și nouă un cântec de-al tău", mi se spunea adesea. Iar eu cântam. Unchiul Louis și-a dat seama cât de în serios iau muzica, așa că mi-a făcut cadou o chitară, un Martin mai mic. Am iubit la nebunie chitara aceea. Cântam la ea tot timpul[10]!

Dolly a cântat ori de câte ori a avut ocazia. A interpretat chiar și câteva melodii la radio pe când era încă un copil. În tinerețe, s-a dus la Nashville, unde a încercat să facă muzică, iar talentul ei a fost imediat recunoscut. În scurtă vreme, a început să cânte alături de Porter Wagoner.

Motivația ei a fost alimentată și mai mult în momentul în care unul dintre membrii trupei i-a făcut cadou o carte de ziua ei – *Puterea gândirii pozitive,* de Norman Vincent Peale.

„Peale știa cum să vorbească unei fete de la țară, așa cum eram eu... «Visează la scară mare, gândește la scară mare, roagă-te la scară mare», spunea el. «Doamne», mă gândeam eu, «eu asta vreau să fac toată viața!»"

Poate că și tu îți cunoști foarte bine motivația, așa cum i s-a întâmplat și lui Dolly Parton. Dacă așa stau lucrurile, ai deja un punct foarte bun de plecare pe drumul către dobândirea însemnătății. Dar dacă te asemeni cu cei mai mulți oameni, atunci ar trebui să fii recunoscător pentru faptul că ai la dispoziție pe cineva care să te ajute. Eu îți pot oferi acest ajutor.

Procesul începe cu punerea unor întrebări. Mie personal îmi place foarte mult să pun întrebări, fiindcă mi-au deschis mai multe oportunități și uși decât orice altceva am făcut vreodată. Așadar, pun întrebări în orice situație. Și ascult și răspunsurile, fiindcă în acest moment începe procesul de învățare.

Mama este persoana care m-a îndemnat să procedez așa. Întotdeauna avea timp pentru mine. Întotdeauna. Și, de fiecare dată când îmi dădea din timpul ei, știam că am și atenția ei deplină. Ne așezam undeva împreună și mă asculta, câteodată ore în șir, până când terminam de vorbit. Fără să mă întrerupă, cu o expresie a feței ce îmi dădea de înțeles că aude fiecare cuvințel pe care i-l spun și că înțelege fiecare sentiment care îmi însoțea ideile. Se conecta cu mine prin intermediul ochilor. Iar inima ei îmi oferea mereu dragostea ei necondiționată.

Vi se pare că am descris o sfântă? Ei bine, da, așa era mama mea.

Îmi punea întrebări abia atunci când terminam de vorbit. Erau unele pline de învățăminte, fiindcă mă asculta întotdeauna. Natura ei înclinată spre reflecție îi permitea să se gândească la fiecare întrebare pe care o punea și să îi dea o tușă impregnată cu dragoste. Întrebările ei m-au ajutat să îmi sortez sentimentele și să reflectez la ele. Alături de ea am învățat să pun întrebări și să ascult. Mama a murit în 2009, iar eu îi simt lipsa extrem de mult.

Prima întrebare pe care trebuie să ți-o pui este următoarea: cum le pot oferi celor din jur ceva de valoare? Dacă te poți gândi suficient

Prima întrebare pe care trebuie să ți-o pui este următoarea: cum le pot oferi celor din jur ceva de valoare?

astfel încât să găsești răspunsul în interiorul tău, vei începe să înțelegi *de ce*. Trebuie să înțelegi că *această întrebare a reprezentat baza și impulsul fiecărei acțiuni semnificative din viața mea.* Am fost suficient de clar? O viață care contează vine din capacitatea de a le conferi celor din jur valoare. Din acest punct începe însemnătatea. Gândește-te puțin la acest lucru, fiindcă îți voi arăta în mod specific cum îți poți găsi motivația.

Trei indicii care te ajută să îți descoperi motivația

În 1965, pe când eram student la Universitatea Creștină din Ohio, la cursul nostru de Bazele psihologiei a venit un lector care ne-a pus trei întrebări. Până în ziua de azi, aceste întrebări mi-au conturat realmente viața. La vremea aceea, eram doar un tânăr de 18 ani, așa că nu mă simțeam foarte sigur pe răspunsurile mele. Însă întrebările mi-au rămas în minte și le-am analizat în mai multe rânduri de-a lungul anilor. O să ți le împărtășesc și ție, fiindcă sunt de părere că te vor ajuta să îți identifici motivația sau să ți-o înțelegi mai bine.

Întrebarea 1. Ce te face să plângi?

Prima întrebare îți cere să te analizezi și să îți dai seama ce anume te emoționează. Ce te deranjează? Ce îți declanșează o suferință emoțională? Ce îți dă o stare de disconfort atât de mare încât ești motivat să acționezi și să faci ceva pentru a remedia situația respectivă?

Când am auzit prima dată întrebarea la 18 ani, nu aveam un răspuns foarte clar. Acum am. Mi se rupe inima când văd oameni care nu reușesc să ajungă ceea ce ar trebui să fie. Au un potențial extrem de mare, dar cu toate acestea nu au o viață împlinită. Aproape că îmi dau lacrimile.

Fiindcă abilitățile mele au legătură cu zona comunicării și a leadershipului, am un sentiment foarte mare de responsabilitate, încercând să ajut oamenii din acest domeniu, să îi inspir și să îi îndrum să se

schimbe și să își dezvolte potențialul. Simt greutatea aceasta pe umeri în fiecare zi. Ce înseamnă pentru mine să o port?

Mai întâi de toate, înseamnă că sunt permanent conștient de chemarea mea, aceea de a îi ajuta pe ceilalți să aibă o viață plină de sens. Când văd oameni, le văd de fapt potențialul. Îi văd ajungând la nivelul maxim. Dorința mea – foarte mare – este ca și ei să se vadă la fel. Aș vrea să scape de blocajele mentale și emoționale care îi apasă și să ajungă la excelență și exuberanță. De fiecare dată când pot ajuta pe cineva să evolueze, mă gândesc: „Pentru asta m-am născut!"

Am luat de curând masa cu trei oameni extraordinari: Michael D'Adamo, CEO al T.O.P. Marketing Group, și prietenii săi, Jon și Laura-Ashley Manning. Am fost impresionat când Jon mi-a spus că întâlnirea cu mine era una dintre dorințele sale cele mai mari. Ne-am simțit foarte bine, împărtășindu-ne povestiri și experiențe despre leadership.

La un moment dat pe parcursul conversației, Michael și-a luat inima în dinți și a vorbit deschis despre copilăria lui cu probleme. După ce a renunțat la școală în clasa a noua, și-a petrecut timpul fumând iarbă și umblând după fete. Ca să folosesc propriile sale cuvinte, era un „golan". Michael spune că, dacă cineva s-ar fi luat după primii lor ani de viață, nimeni nu i-ar fi considerat vreodată nici pe el, nici pe John capabili să facă o diferență în viața celor din jur. Cu toate acestea, cei doi ajutau acum mii de oameni.

Ce anume a stat la baza transformării lor? Impresionant, dar mi-au spus că lectura cărții mele, *Cele 21 de legi supreme ale liderului.* Amândoi mi-au spus că această lucrare i-a ajutat să vadă lucrurile altfel. „Pe măsură ce am citit-o", mi-a mărturisit John, „am simțit că îmi însușesc spusele tale pe deplin, odată cu fiecare pagină".

Michael a adăugat: „Am început să mă consider o persoană de valoare. Și astfel s-a schimbat și modul în care îi priveam pe ceilalți."

Stând la masă și ascultându-i pe acești doi incredibili oameni de afaceri cum își împărtășeau ideile și poveștile, aveam un sentiment de smerenie. E-adevărat că scrisesem cartea ca să ajut oamenii, dar faptul că auzisem pe cineva explicând cum l-a ajutat să își dea seama

că are un potențial extraordinar a fost copleșitor. Asemenea experiențe mă ajutau, în sensul că îmi mai ușurau din povara responsabilității pe care o aveam față de cititorii mei.

Cel de-al doilea lucru pe care l-am înțeles legat de greutatea pe care o duceam pe umeri a fost acela că trebuie să mă transform într-o voce care cheamă oamenii să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat. Am folosit deliberat verbul *a chema* (în sensul de *a îndemna*), fiindcă, pentru mine, este vorba despre o chemare. Eu trebuie să formulez cumva dorința oamenilor de a face o diferență și să le spun că acest lucru stă în puterea lor. Poate că de aceea mă identific cu spusele autoarei Elizabeth Rundle Charles, care, în *Chronicles of the Schonberg-Cotta Family* („Cronicile familiei Schonberg-Cotta"), scria: „Să știi cum să spui ceea ce alții doar gândesc înseamnă să fii poet și înțelept; să îndrăznești să spui ceea ce alții doar gândesc înseamnă să fii martir sau reformator."

Cel de-al treilea lucru pe care îl reprezintă pentru mine povara acestei chemări este că sunt convins că trebuie să am rolul de catalizator, care să strângă oamenii laolaltă astfel încât să aibă realizări semnificative. Întreaga mea viață se învârte în jurul leadershipului; pentru mine este extraordinar să concep o viziune comună și apoi să reunesc oamenii în jurul meu, astfel încât să ajungem împreună la un nivel de însemnătate imposibil de atins fără un efort de echipă. Aceasta este, de fapt, esența *motivației* mele.

Așadar, ce anume te face să îți dea lacrimile? Ce îți face inima să bată? Ce te atinge până în adâncul sufletului? Știi deja răspunsul? Sau este vorba despre lucruri pe care trebuie să le analizezi și la care să te gândești?

Când vei începe să stabilești ce anume te emoționează, privește în trecutul tău. Te poți gândi la perioada copilăriei. Poți trece în revistă problemele sociale care ți se par nedrepte. Sau la ultima întâmplare care te-a marcat profund – sau la una care *întotdeauna* te emoționează profund. Oricare dintre aceste aspecte pot reprezenta tot atâtea indicii care să îți arate ce anume te pune în mișcare. Ele te vor ajuta să îți identifici *motivația.*

Întrebarea 2. Ce te face să cânți?

Ce anume te face întotdeauna fericit? Ce te încântă? Ce te face să sări în sus de bucurie sau să începi instantaneu să cânți? Prima dată când mi s-a pus această întrebare, răspunsurile mele nu aveau nici o urmă de profunzime: note mari, prietenii, mâncarea și sporturile. Dar la ce te-ai fi așteptat? Aveam doar 18 ani.

În prezent, nimic nu mă face mai fericit decât să văd oamenii că întreprind în mod intenționat diverse acțiuni pozitive. Cred că aceasta este cheia transformării lumii în care trăim. Poetul Ralph Waldo Emerson spunea: „Scopul tău în viață nu este să fii fericit. Ci să te faci util, să fii onorabil, să dai dovadă de compasiune, să faci o diferență în bine, care să le transmită celor din jur că ai trăit așa cum trebuie." Cred că, în momentul în care oamenii experimentează lucrurile despre care vorbea Emerson, descoperă, de fapt, cea mai mare bucurie.

„Scopul tău în viață nu este să fii fericit. Ci să te faci util, să fii onorabil, să dai dovadă de compasiune, să faci o diferență în bine, care să le transmită celor din jur că ai trăit așa cum trebuie."
– Ralph Waldo Emerson

Am luat masa de curând cu Linda Kaplan Thaler, director la o companie de advertising și autoare. Este posibil să nu fii auzit de ea, dar cu siguranță îi știi creațiile. Este acea persoană din departamentul de creație care a inventat rățușca ce reprezintă brandul AFLAC. În timpul întâlnirii noastre, am discutat despre acțiuni semnificative, iar la un moment dat a rostit sintagma *tikkun olam*. Mi-a spus și ce înseamnă: „a repara lumea". Mi-a explicat că acest principiu face parte din tradiția credinței ei și că nimeni nu ar trebui să treacă prin această lume fără să încerce să găsească o cale de a îmbunătăți ceva. Ce mod minunat de a aborda problema unei vieți care să conteze cu adevărat!

Acțiunile pline de semnificație aduc cu sine un nivel de satisfacție mai mare decât orice altceva. Pe mine personal mă pun în mișcare și mă ajută să merg mai departe. Chiar și atunci când am un program extrem de aglomerat, când termenele limită se adună și când ritmul pare să scape de sub control, doar foarte rar mă simt copleșit. Așa

cum spune un vechi proverb, munca este muncă doar atunci când mai degrabă ai prefera să faci altceva. Nu există ceva pe lumea aceasta să îmi placă mai mult să fac decât să îi ajut pe ceilalți să producă o diferență în bine.

Unul dintre lucrurile mele favorite pe care le-am făcut ca să ajut pe cineva să facă o diferență a fost pentru un băiat de 12 ani, pe nume Kyle Beard, care ulterior mi-a trimis o scrisoare, prinsă cu o panglică cu un sigiliu, pe care scria: „Prin ceea ce sunt fac o diferență". Iată și scrisoarea sa:

Stimate domnule Maxwell,

Aș dori să vă salut pe această cale. Ce mai faceți? Sper că foarte bine. Știu că sunteți ocupat cu organizarea conferinței anuale din Toledo, Ohio. V-am ascultat casetele și știu că îi ajutați pe ceilalți...

Vă rog să citiți scrisoarea atașată.

Lucrez, alături de câțiva coleg, la un proiect în cadrul căruia trebuie să iei o panglică precum aceasta pe care v-am trimis-o și să o dai cuiva care a făcut o diferență în viața ta. Motivul pentru care v-am trimis panglica este că dvs. ați făcut o mare diferență în viața mea. Și, de când v-am ascultat înregistrarea în care vorbeați despre vulturi, știu că și eu sunt un vultur. Îmi dau seama că sunteți foarte ocupat, dar dacă v-ați putea găsi cinci minute din timpul dvs. să îmi scrieți și să îmi spuneți cui i-ați dat mai departe panglica, v-aș fi extrem de recunoscător, fiindcă, pentru a termina proiectul, trebuie să scrii înapoi celui care ți-a trimis-o. Mă rog pentru dvs. în fiecare seară.

Prietenul dvs.,
Kyle Beard

P.S: Înțeleg dacă nu aveți timp să îmi răspundeți, dar ar fi o onoare pentru mine dacă ați purta panglica pe care v-am trimis-o.

Mesajul lui Kyle mi-a atras atenția, așa că am citit povestea lui Helice Bridges, numită „Who You Are Makes a Difference" („Ceea ce ești face o diferență"). Este vorba despre o profesoară de liceu care a decis să le acorde un semn de prețuire elevilor din clasa ei, înmânând fiecăruia o panglică pe care scria „Prin ceea ce sunt fac o diferență" și explicându-le de ce anume sunt importanți pentru ea. De asemenea, a oferit fiecăruia dintre ei alte trei panglici, pe care să le dea mai departe la rândul lor, rugându-i să îi spună ulterior ce rezultate au avut.

Unul dintre băieți a oferit panglica unui director junior, în semn de apreciere pentru ajutorul pe care i-l acordase în planificarea carierei, rugându-l să dea mai departe celelalte două panglici. Acesta i-a oferit una dintre ele șefului său, un individ destul de ursuz, care a luat ultima panglică acasă și i-a oferit-o băiatului său, în vârstă de 14 ani.

„În timp ce mă îndreptam spre casă în seara aceasta m-am gândit cui să îi fac onoarea de a-i înmâna această panglică – și am decis că ție", i-a spus bărbatul fiului său. „Aș vrea să îți acord această prețuire. Am un program extrem de încărcat și, când ajung acasă, nu îți acord atenție aproape deloc. Uneori țip la tine fiindcă nu ai luat note suficient de mari la școală, că e dezordine la tine în cameră... însă, cumva, în seara aceasta, mi-am dorit să știi că îmi faci viața mai bună. Ești cea mai importantă persoană pentru mine. Ești un copil nemaipomenit și te iubesc foarte mult."

Copilul a izbucnit în lacrimi, fiindcă nu credea că tatăl său îl iubește vreun pic – motiv pentru care îi trecuse prin cap chiar să își ia viața[11].

După ce am citit povestea lui Helice Bridges, mi-am propus să îi ofer lui Kyle o experiență pe care să nu o uite niciodată. În loc să îi răspund înapoi, l-am invitat să participe, împreună cu mama lui, la conferință. După ce am vorbit în fața a peste trei mii de oameni despre acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat, l-am chemat pe Kyle pe scenă. L-am prezentat publicului și am vorbit despre povestea sa extraordinară. M-am întors apoi către el și i-am spus: „În seara aceasta o să iau panglica ta și o voi da celor din public."

M-am întors spre sală și am întrebat: „Câți dintre voi ați dori să aveți o panglică albastră pe care să scrie «Prin ceea ce sunt fac o diferență»"?

Toată lumea s-a ridicat în picioare. Alături de echipa mea, am împărțit șase mii de panglici, pe care le făcusem special pentru eveniment – câte o panglică pentru fiecare participant, plus una care să ajungă la câte o persoană importantă.

Am rugat apoi fiecare persoană să își ridice panglica, astfel încât fotograful să poată face o poză cu mine și cu Kyle, dar și cu tot acel public minunat în spate.

„Ia poza cu tine, astfel încât colegii tăi să poată vedea rezultatul proiectului la care ați lucrat împreună", i-am spus eu lui Kyle.

Kyle a coborât de pe scenă, în aplauzele publicului.

Mulțimea a fost copleșită de experiență – iar eu am simțit că m-am schimbat pentru totdeauna. În seara aceea mi-a rămas întipărit în suflet faptul că aveam să fac o diferență în viețile celor din jur de fiecare dată când puteam, dar și să le arăt că și ei, la rândul lor, pot face o diferență. Acest lucru se petrecea cu mai bine de 20 de ani în urmă – și încă mă mai umple de bucurie.

Ce anume te face să cânți de bucurie? Ce îți oferă cea mai mare satisfacție? Ce îți alimentează pasiunea? Ce îți hrănește sufletul? Ce te atrage?

Când pun aceste întrebări, mulți se gândesc la entertainment. Evident, nu e nimic nefiresc în a te distra. Și mie îmi place să o fac – și cu siguranță și ție. Mă refer însă la lucruri cu care rezonăm la nivel mai profund. Ceva care te face să simți o stare de bucurie nemaipomenită. Genul acela de activitate pe care ai face-o și gratis, fiindcă îți place. Repet, toate acestea sunt indicii care să te ajute să îți înțelegi obiectivele și să îți identifici motivația.

Întrebarea 3. La ce visezi?

Această ultimă întrebare îți lărgește foarte mult posibilitățile pe care le ai la dispoziție. Ea reunește oarecum răspunsurile la cele două întrebări anterioare, ducându-le la un alt nivel, cel al factorului „Ce-ar

fi dacă...?". Ce-ar fi dacă ai putea face tot ceea ce îți dorești astfel încât lumea din jur să fie mai bună? Ce-ar fi dacă ai putea face o diferență la scară mare? Ce-ar fi dacă ai putea face ceva semnificativ, ceva ce ar avea impact asupra celor din jur și care ar dăinui și după ce tu nu vei mai fi? Este și motivul pentru care Celine Vaandrager a strâns bani ca să angajeze și să plătească o profesoară la o școală din India. Sau motivul pentru care Carrie Rich s-a gândit cum ar putea ajuta oamenii dacă și-ar pune la bătaie banii pentru masa de prânz. Este și motivul care pe mine m-a făcut să merg mai departe.

În 1965, când abia terminasem facultatea, știam că vreau să fac o diferență în viețile oamenilor și să îi ajut, așa că îmi doream să fiu pastor într-o biserică. Dar, ca să fiu sincer, la vremea aceea nu prea visam la scară mare. În scurtă vreme, mi-am dat seama că rezultatele începuseră să fie mai vizibile decât îmi propusesem, așa că am fost nevoit să regândesc totul. Se poate să fie valabil și în cazul tău. Este și motivul pentru care susțin că trebuie să începem cu pași mici, dar să visăm *la scară mare.*

În prezent, visurile mele sunt realmente mărețe. Vreau să ajut un milion de oameni să aibă cât mai multe realizări, să întreprindă acțiuni pozitive în mod deliberat și să schimbe în bine viețile celor din jur. Și îmi doresc ca toată lumea să știe povestea transformării lor. Sper ca și tu să faci parte dintre ei. Mi-aș dori să ai o viață cât mai plină de realizări, iar impactul tău să fie unul pozitiv. Aș vrea să ai o viață cu adevărat însemnată.

Cred că, la începutul vieții, Dumnezeu ne dă fiecăruia dintre noi o pânză albă. Și ne șoptește ușor cuvântul „scop" în timp ce ne oferă și o pensulă și niște vopsea, lăsându-ne să fim artiștii propriilor vieți. Își dorește pentru noi să facem o diferență pozitivă în viețile celor care ne înconjoară. Nimeni nu poate picta pânza în locul tău. Pensula se află în mâna ta; alege cu înțelepciune culorile și începe să lucrezi. Dumnezeu te va urmări cu satisfacție în timp ce îți vei picta propria însemnătate.

Cum ar putea arăta pictura ta? La ce anume visezi? Dacă ai putea realiza orice pe lumea aceasta, care să facă o diferență în bine în

viețile celor din jur, despre ce ar fi vorba? Dacă ai putea face orice și ai ști că nu ai cum să dai greș, ce ai face? Dacă ar fi să îți trăiești cel mai mare vis al tău, care ar fi acela?

Unii oameni visează mult, mulțumindu-se să se gândească la ceva, fără să și acționeze prea mult. Alții nu visează niciodată. Poate că se consideră pragmatici. Sau poate că speranțele și visurile lor au fost zdrobite de experiențe negative, așa că se tem să mai viseze. Sper că nu este și cazul tău. Sper că ești dispus și că poți să visezi – la scară mare. Chiar dacă decizi că nu vrei să îți urmezi un anumit vis, procesul prin care îți permiți să îți imaginezi lucruri măreție îți face foarte bine, fiindcă te ajută să înțelegi cine ești și de ce te afli pe această lume.

Rabinul Harold Kushner scria: „Sufletele noastre nu tânjesc după faimă, confort, avere sau putere. Aceste recompense creează aproape la fel de multe probleme pe câte rezolvă. Sufletele noastre tânjesc după semnificație, după sentimentul că viața pe care o avem contează, astfel încât lumea să se schimbe măcar puțin în bine fiindcă noi am trecut prin ea." După ce tânjește sufletul tău? Ce diferență în bine vrei să faci în această lume? Cum poți, prin talentele tale unice, să îi pui pe cei din jur în valoare? Ce abilități ai care îi pot ajuta pe ceilalți să își schimbe viața? Cum poți avea însemnătate?

> **Sufletele noastre nu tânjesc după faimă, confort, avere sau putere. Aceste recompense creează aproape la fel de multe probleme pe câte rezolvă.**
> ***– Rabinul Harold Kushner***

Este posibil să nu îți descoperi din prima toată *motivația*. În cazul meu așa a fost. Însă imediat ce am înțeles direcția în care eram menit să merg, pe acolo am luat-o. Ulterior, a fost nevoie doar să îmi definesc cât mai clar motivația – ceea ce continui să fac și acum, la vârsta de 68 de ani. Mai mult, sper că ea va evolua. Este semnul care îmi arată că Dumnezeu mai are încă treabă cu mine, că mai am și alte lucruri de făcut și că mai există moduri în care eu să fac o diferență în bine pe această lume.

Exercițiu practic: Caută până când îți înțelegi motivația

Urmează indiciile

Pentru a-ți găsi motivația, trebuie să urmezi aceste indicii ce pot fi regăsite doar în interiorul tău. Pentru a le aduce la suprafață, răspunde la cele trei întrebări din acest capitol.

Ce te face să plângi?

Ce te face să cânți?

La ce visezi?

Te încurajez din tot sufletul să îți faci timp să notezi pe ceva răspunsurile la aceste întrebări. Aș vrea însă să subliniez un aspect: nu încerca să te gândești prea mult la răspunsuri înainte de a le nota. Folosește-te de procesul scrierii pentru a le *descoperi*. Începe prin a nota tot ceea ce îți trece prin minte. Nu există răspunsuri corecte sau greșite. Probabil că va fi un proces de învățare destul de dificil. (Dacă ești o persoană credincioasă, îți recomand să spui o rugăciune în timp faci acest exercițiu. Roagă-l pe Dumnezeu să îți dezvăluie indiciile.)

Începe cu un singur cuvânt

O altă modalitate care te va ajuta să îți descoperi *motivația* este să te concentrezi pe esența propriei personalități și să vezi ce poți dezvolta de aici. În cartea sa, *Aspire*, Kevin Hall scria: „Primul lucru pe care îl fac în programele mele de coaching, atunci când lucrez cu persoane care își doresc să evolueze și să ajungă la un nivel superior este să le pun să aleagă acel cuvânt – unul singur – care îi descrie cel mai bine. Odată ce fac acest lucru, este ca și cum ar deschide o carte la o pagină anume și ar sublinia un singur cuvânt. În loc să vadă trei sute de cuvinte diferite pe o pagină, atenția lor se concentrează automat asupra respectivului cuvânt, asupra acelui talent unic. Latura asupra căreia o persoană se concentrează se extinde.[12]"

Care este acel singur cuvânt în cazul tău? Ce anume te descrie cel mai bine? Un cuvânt care să te poată inspira, care să te ajute să te concentrezi și să îți înțelegi motivația. Încotro te va conduce acest cuvânt? În ce fel este legat de faptul că le oferi celorlalți ceva de valoare? De ce este el semnificativ? Reține-l și vezi încotro te va conduce.

LUCRURI CARE FAC DIFERENȚA

5

Pune-i pe ceilalți pe primul loc

Margaret și cu mine am petrecut în Hillham trei ani, o perioadă cu adevărat fantastică. Îmi plăceau oamenii de acolo, am avut o mulțime de lucruri de învățat și am muncit foarte mult. Când am acceptat inițial oferta de muncă, comitetul director mi-a oferit un salariu destul de mic, deoarece atât își permiteau să plătească, însă mi-au spus că eram liber să-mi caut altceva pentru a lucra în paralel, dacă simțeam că aveam nevoie. Margaret nici nu a vrut să audă de așa ceva. „John a fost chemat să conducă și să dezvolte această biserică și exact asta va și face", le-a spus ea cu încrederea unei tinere de douăzeci de ani. „Voi munci eu în plus." Și a început să jongleze între trei locuri de muncă, pentru ca familia noastră să facă față cheltuielilor. Preda la o școală, lucra într-un magazin de bijuterii și făcea curățenie acasă la diverse persoane. Mă căsătorisem, fără nici un dubiu, cu cineva mult deasupra mea.

Oamenii au început să vorbească despre lucrurile bune pe care le făceam noi în Hillham. Auziseră despre slujba la care participaseră 301 oameni și se minunau că o bisericuță de țară ca a noastră fusese capabilă să se dezvolte atât de spectaculos. Prezența regulată la slujbă era atât de mare, încât a fost necesară achiziționarea unui teren pentru

construcția unei noi clădiri care să ne adăpostească congregația în creștere.

Am început să capăt și o reputație pozitivă pentru inovație și leadership. Materialele pe care eu și cu Margaret le concepuserăm erau utilizate cu mare succes și de către alți pastori. Încet-încet, am ajuns să fiu considerat un deschizător de drumuri.

Evoluția

Am fost foarte bucuros când am primit un telefon din partea celei mai mari biserici din zonă. Cei de acolo erau interesați să mă angajeze ca pastor. Era în Lancaster, Ohio – un pas foarte mare față de micuțul Hillham. Am privit totul drept o mare oportunitate, așa că am acceptat invitația, având sentimentul că sunt pe drumul cel bun.

În Hillham, începusem să mă simt inspirat să construiesc o biserică mare. În Lancaster, am simțit că eram pe cale să îmi transform visul în realitate. „Vom construi o biserică mare aici", le-am spus eu enoriașilor imediat după ce am ajuns – și am pus totul la punct astfel încât să reușim.

În perioada aceea, am devenit conștient, treptat, de nevoia de a fi un lider mai bun. Eram tânăr și plin de energie. Aveam încredere în mine, însă îmi lipsea experiența. Așa că am căutat ajutor. M-am hotărât să intru în contact cu pastorii de la cele mai mari zece biserici din America. Voiam să învăț de la ei și mă întrebam: „Cum voi reuși să-i fac pe oameni să acorde timp cuiva ca mine, practic un puști care conduce o biserică de care n-a auzit nimeni?"

Mi-a venit o idee: să le ofer 100 de dolari în schimbul a treizeci de minute din timpul lor, astfel încât să le pot pune întrebări. Pentru noi erau o mulțime de bani, dar eram dispus să investesc în dezvoltarea mea personală, la fel cum făcusem și când am cumpărat kit-ul de la Curt Kampmeier. I-am scris fiecărui pastor în parte câte o scrisoare cu solicitarea mea. Doi din zece au fost de acord să se întâlnească cu mine.

Am mers la acele întâlniri cu câte patru sau cinci pagini pe care îmi notasem diverse întrebări. Mi-am notat ora la care am ajuns la biroul lor și, cât de repede am putut, după politeturile și introducerile de rigoare, am început să îi asaltez cu întrebări. Am pus cât de multe am putut și am luat și notițe. După cele treizeci de minute convenite, le-am mulțumit pentru timpul pe care mi l-au acordat și le-am achitat cei 100 de dolari. I-am mai rugat să mă ajute să intru în legătură și cu ceilalți opt pastori de la celelalte biserici mari. În cele din urmă, am avut șansa de a mă întâlni cu toți. Vreme de mai mulți ani, Margaret și cu mine ne-am ales drept destinații de vacanță orașele în care se aflau așezămintele, astfel încât să-mi respect programările la întâlniri.

Victorii mari

Biserica Lancaster a crescut și a devenit așa cum am visat. Am ajutat o mulțime de oameni și am avut un impact important asupra comunității. Biserica s-a dezvoltat și ea și, încă o dată, exact la fel ca în Hillham, eram depășiți din punct de vedere al capacității, astfel că trebuia să căutăm opțiuni de extindere. Am început prin a cumpăra cât de mult teren s-a putut din jurul bisericii. Lotul cel mai apropiat de biserică îi aparținea unui bătrân pe nume Charlie. Când am mers prima dată la el și i-am spus că biserica este interesată să-i achiziționeze terenul, mi-a dat de înțeles că nu vrea să vândă. „Vreau să mor aici", mi-a spus el.

Nu l-am presat. Doar am continuat să-l vizitez în fiecare săptămână. Treptat, am început să ne împrietenim. După mai multe luni, mi-a spus: „Am văzut că ajuți o mulțime de oameni. Tinere, vreau să te susțin, așa că o să-ți vând terenul." Zis și făcut: am conceput schițe cu proiectul noului lăcaș, dar și unele pentru renovarea și reamenajarea clădirilor deja existente.

Tot în același an, 1975, biserica noastră s-a reorganizat, dat fiind că avea cursurile la școala de duminică cu cea mai mare participare din tot statul Ohio. Poate că nu ți se pare mare lucru, dar pentru mine a fost un pas uriaș. Însemna că tipul meu de leadership trecuse la un alt nivel. Iar cei din marile cercuri pastorale au început să observe și

ei asta. Primeam recunoaștere, ca semn de validare a muncii asidue pe care o depusesem.

Erau zile de glorie. Entuziasmul și carisma mea au făcut ca mulți oameni să mă urmeze și să îmi sprijine viziunea. Am început chiar să fiu comparat cu persoane pe care le admiram. Fiindcă eram un lider înnăscut, aveam capacitatea de a vedea lucrurile înainte ca mulți alții să le observe, ceea ce mi-a permis să profit de oportunități și să mă folosesc de talentul meu nativ. Simțeam că ies victorios de fiecare dată. Și îmi plăcea.

Dar mai era un aspect al personalității mele care amenința să-mi limiteze potențialul și să mă scoată de pe drumul semnificației: firea mea inerent competitivă. În perioada liceului, când jucam baschet, era o calitate, dar acum trecusem la un cu totul alt nivel. Voiam să ajut oameni, însă motivele mele erau greșite și egoiste. Lucrurile pe care le realizam îmi hrăneau mândria și orgoliul personal.

Acest lucru s-a putut observa cu ușurință în momentul în care am primit raportul anual al congregației. Era un document care includea statisticile pentru fiecare biserică: prezența totală, creșterea procentajului de prezență, suma totală anuală cotizată, numărul botezurilor efectuate, numărul persoanelor de serviciu, prezența totală la școala de duminică – practic tot ceea ce se petrecuse în cadrul fiecărei biserici pe parcursul anului respectiv. Era o imagine a fiecărei biserici din congregație.

Indiferent ce făceam, indiferent cât de ocupat eram, oricât de important ar fi fost lucrul pe care îl făceam, în momentul în care apărea la cutia poștală raportul anual, opream totul. Și de această dată m-am afundat în el și mi-am petrecut două zile întregi analizând toate cifrele și comparând rezultatele obținute de biserica mea cu ale celorlalte.

Pe ce loc sunt *eu*?

Cum mă descurc *eu*?

Ce fac *eu* bine?

Ce trebuie să îmbunătățesc *eu*?

Cum ies *eu* acum în evidență?

Ce pot *eu* să fac pentru a mă evidenția și mai mult?

Eram obsedat să descopăr unde mă aflam eu în comparație cu celelalte biserici. M-am dat peste cap gândindu-mă cum aș putea să mă mai ridic și să mai urc în vreme ce biserica noastră trecea la un alt nivel. Nu m-am oprit până nu mi-am creat în minte fiecare scenariu posibil astfel încât să pot avansa pe plan personal.

Îți amintești cum ți-am povestit că, atunci când eram în Hillham, aveam o înclinație, mai exact aceea de a găsi o mulțime de idei bune? Ei bine, acea dorință a devenit și mai puternică. Și m-am dedicat ei. Am pus în practică fiecare idee bună astfel încât organizația mea să se dezvolte. Și nu eram dispus să-mi împărtășesc secretele cu nimeni altcineva.

De ce am făcut toate acestea? Fiindcă mi-am dorit să ies victorios. Voiam să fiu primul și simțeam că puteam să o fac. Aveam viziunea și energia necesare. Aveam capacitatea de a atrage oameni spre mine și spre cauza mea. Și aveam și etică profesională. Atunci când ai potențialul de a învinge, de a fi cel mai bun, cum reacționezi? Ți-l atingi? Eu așa am făcut!

Cu toate acestea, aveam o problemă. Probabil că ți-ai dat seama deja despre ce este vorba. Totul avea legătură cu mine. Toate țelurile și dorințele mele pe care le voiam împlinite erau complet egoiste. Nu făceam neapărat ceva greșit, însă scopul căii mele spre succes îmi punea în umbră motivele. Mă implicam mai mult pentru mine decât pentru ceilalți. Am interpretat statisticile considerându-le o dovadă a succesului meu în calitate de lider. Nu-mi păsa de celelalte biserici. Nu țineam cont de faptul că eram o parte a unei echipe mai mari: congregația. Singura biserică pe care îmi doream să o ajut era a mea. Și singurul lider care voiam să iasă învingător eram eu. Fusesem cel mai bun marcator pentru echipa mea de baschet din liceu și voiam să înscriu din nou.

Deși nu cred că este ceva cu adevărat greșit în a-ți atinge idealurile, în a progresa sau în a avea o fire competitivă, cred că este greșit să fii egoist. Iar eu așa eram.

Trecerea de la succes la însemnătate

Acum, când privesc în urmă, pot să văd cum însemnătatea începuse să se transforme într-o dorință, însă eu eram în căutarea succesului. La vremea aceea, nu mi-am dat seama că nu puteam duce o viață care să conteze în condițiile în care era vorba doar despre mine și despre ceea ce am realizat eu. Nu pricepeam cu adevărat că însemnătatea reprezintă ceea ce putem face noi pentru alții. Înțelegi ce vreau să spun?

Egocentrismul este rădăcina aflată practic la baza fiecărei probleme – atât la nivel personal, cât și general. Și fie că ești de acord, fie că nu, este o problemă cu care ne confruntăm cu toții.

Publicistul Malcolm Forbes spunea: „Oamenii care contează cel mai mult sunt conștienți că și ceilalți contează." Gândește-te la asta. Egocentrismul este rădăcina aflată practic la baza fiecărei probleme – atât la nivel personal, cât și general. Și, fie că vrem să admitem, fie că nu, este o problemă pe care o avem cu toții.

Dacă ești tentat să crezi că nu e o chestiune care te privește, permite-mi să te întreb ceva. Atunci când privești o fotografie de grup în care te afli și tu, la cine te uiți mai întâi? La tine, evident. La fel fac și eu. Cu toții ne uităm mai întâi la noi înșine înainte de a ne uita la ceilalți. Dacă arătăm bine, spunem: „Ce fotografie frumoasă!", indiferent cine altcineva ar putea avea ochii închiși, gura deschisă sau capul întors într-o parte. Părerea noastră se bazează pe felul în care arătăm noi.

Așadar, care e problema dacă suntem un pic egoiști? Din punctul meu de vedere, există mai multe probleme. Oamenii egoiști nu creează comunități care rezistă. Concepția egocentrică cum că nu suntem „mama răniților" nu este în regulă. Dacă vrem să obținem însemnătate, atunci trebuie să ne propunem să depășim granițele sinelui și să îi punem pe ceilalți în prim-plan. Acest lucru nu ne va împiedica să fim din când în când egoiști sau să ne gândim mai întâi la noi înșine, însă ne va ajuta să ne depășim egocentrismul și să ne schimbăm mentalitatea. Observația mea a fost că persoanele cu însemnătate prețuiesc oamenii și pot vedea potențialul fiecăruia de a face o diferență în bine.

Privesc acum înapoi și îmi dau seama că, la începutul carierei mele de lider, eram destul de egoist. Aveam o atitudine de tipul „eu înainte de toate" impregnată în multe laturi ale vieții mele. De cele mai multe ori nu îmi înfrânam competitivitatea, iar dorința de a învinge îmi întuneca judecata. Lucrul care mi-a deschis ochii referitor la asta a fost o conversație pe care am avut-o cu Margaret, în primii ani ai căsniciei noastre. La vremea aceea, ori de câte ori nu reușeam să ne punem de acord, mă foloseam de fiecare abilitate pe care o aveam pentru a ieși învingător din acea dispută. Și nu doar ocazional, ci de fiecare dată. Nu conta dacă subiectul era important sau nu, filosofic sau practic, personal sau profesional. De fiecare dată, ca și cum aș fi fost un avocat limbut care perorează în fața completului de judecată, ieșeam învingător!

Te-ai aflat însă vreodată într-o situație în care să pierzi ieșind învingător? Vreme destul de îndelungată, Margaret nu a ripostat. Însă, într-o bună zi, pe când eu celebram încă o victorie, mi-a spus pur și simplu: „John, câștigi de fiecare dată, dar îmi pierzi dragostea."

Vai! Ieșeam învingător, dar îmi deterioram de fapt relația conjugală, rănind persoana pe care o iubeam cel mai mult. Și, dintr-odată, mi-am dat seama că, dacă nu schimbam ceva, puteam să o pierd pe Margaret – iubirea vieții mele și cel mai prețios dar pe care mi l-a dat Dumnezeu vreodată.

A fost semnalul care m-a trezit la realitate. Mi-a deschis ochii, probabil pentru prima dată, cu privire la cât de egoist eram. Cred că mariajul face cumva acest lucru cu fiecare dintre noi. Dacă ești căsătorit, probabil că ești de acord cu mine. În orice caz, acela a fost începutul schimbării mele. Aș vrea să pot spune că m-am schimbat imediat, devenind altruist și fără să-i mai rănesc sentimentele lui Margaret, dar aș minți. Oricum, pot spune că am început o călătorie a schimbării. Ori de câte ori simțeam dorința de a prețui mai mult victoria decât relația cu Margaret, încercam să o pun pe ea pe primul loc.

Acest lucru mi-a deschis o ușă și, în scurtă vreme, am început să observ egocentrismul și în alte laturi ale vieții mele. Așa că am început să lucrez și la acest aspect, încercând să am de fiecare dată atitudinea

potrivită. În calitate de lider, am început să mă gândesc mai mult la ceilalți, la ceea ce-și doresc și la ceea ce au nevoie. Totul se reducea – din nou – la lecția lui Zig Ziglar. Să-mi pese de ceilalți și să-i ajut să obțină ce vor. Procedează și tu la fel, nu pentru că vrei să-i ajuți pe oameni, ci pentru că este calea prin care îți poți lăsa amprenta în această lume.

Sincer mărturisesc că nici măcar nu am băgat de seamă cât de mare era impactul pe care îl avea acest lucru asupra vieții mele până când, într-un an, am primit raportul anual în cutia poștală. În loc să las totul baltă și să-mi petrec două zile evaluându-mi progresele, l-am pus deoparte și m-am gândit: *Mă voi uita peste el atunci când voi avea timp.* Destul de târziu mi-am dat seama de însemnătatea acestui gest. M-am maturizat. Încă mai aveam ardoarea aceea. Încă eram curios cu privire la locul pe care mă poziționam. Însă nu mă mai consumam atât de mult. De ce? Pentru că devenise mai importantă ideea de a-i ajuta pe ceilalți și de a-i conduce. Începuse să mi se schimbe perspectiva și punctul asupra căruia mă concentram. Începusem să devin preocupat mai degrabă de felul în care să-i ajut pe ceilalți să-și îmbunătățească viața decât să ajung eu undeva mai în față.

Cum ajungi la însemnătate

Ce te motivează atunci când te trezești dimineața? În general, oamenii sunt axați pe trei domenii: supraviețuire, succes sau însemnătate. Dacă te asemeni majorității, s-ar putea să te lupți să ții capul deasupra apei. Te afli în stadiul de supraviețuire. Fie din cauza circumstanțelor, a eșecurilor, fie din cauza alegerilor proaste, trebuie să depui un efort foarte mare pentru a reuși să te descurci în fiecare zi.

Dacă te străduiești din greu să-ți oferi ție și familiei tale o viață mai bună, atunci te aplaud. Continuă astfel. Însă, odată ajuns la un punct de stabilitate, ce faci după aceea? Pentru ce vei mai trăi? Te vei dedica propriei persoane sau celorlalți? Îți vei pune toată energia în obținerea succesului, în încercarea de a trece înaintea celorlalți? Sau te vei

concentra asupra dobândirii însemnătății? Vei încerca să ai un impact pozitiv ajutându-i pe ceilalți să avanseze?

Cea mai mare parte a carierei mele de speaker și scriitor s-a concentrat asupra ajutorului oferit oamenilor care au atins deja un nivel de succes să-și găsească adevăratul sens în viață. Pentru unii, este o trecere relativ ușoară. Pentru alții, nu este. Multe persoane cu care interacționez au ajuns într-un punct în care și-au împlinit o parte dintre țelurile financiare – sau chiar le-au depășit –, fapt care credeau ei că le va aduce un oarecare sentiment de împlinire. Au pornit în călătoria lor gândindu-se că dacă vor avea mai mult pentru ei vor fi mai fericiți. Erau convinși că asta le va aduce satisfacție și împlinire sufletească. Dar au descoperit că tot nu se simțeau mulțumiți. În unele cazuri, erau chiar mai nefericiți decât în momentul în care își începuseră călătoriile. Aveau sentimentul că viața lor este lipsită de sens.

Mulți oameni își leagă însemnătatea de poziția socială, de funcție, de contacte sau de contul din bancă, de mașina pe care o conduc, de zona rezidențială prestigioasă în care locuiesc, de bărbatul sau de femeia pe care îi au la braț sau de cine știe ce alt simbol al statutului social. Mentalitatea lor se traduce prin „Dacă fac destule și am destul, chiar dacă sunt egocentric, voi fi împlinit sufletește." Problema este că egocentrismul și împlinirea sufletească nu pot coexista în bune condiții. Sunt incompatibile.

Egocentrismul și împlinirea sufletească nu pot coexista în bune condiții. Sunt incompatibile.

Uneori, oamenii care se confruntă cu această chestiune nu știu exact ceea ce au de făcut. Adesea, se luptă cu ideea de a-și construi o altă carieră pe la patruzeci sau cincizeci de ani. Când întâlnesc pe cineva în această situație, întreb: „Chiar vrei să-ți schimbi cariera sau îți dorești să treci la un stil de viață care chiar contează?" Problema nu are legătură de obicei cu locul de muncă. Dacă oamenii sunt egocentrici, deși fac schimbări de suprafață, nu vor fi mai fericiți în noua profesie. Indiferent unde s-ar duce sau orice ar face.

Dacă vor să se îndrepte către însemnătate, trebuie să îi pună pe ceilalți pe primul loc. Felul lor de a gândi ar trebui să se schimbe din *Ce am eu de câștigat din asta?* în *Ce pot eu să fac pentru ceilalți?* Până când nu produce o asemenea schimbare, fericirea, împlinirea și însemnătatea vor rămâne un vis îndepărtat.

Nu înseamnă că e rău să ai succes. Realitatea este că oamenii trebuie să aibă cât de cât succes înainte de a fi gata să capete însemnătate. Trebuie să se regăsească, să realizeze ceva și să ajungă să fie prețuiți înainte de a avea ceva de oferit celorlalți.

Oamenii trebuie să se regăsească, să realizeze ceva și să ajungă să fie prețuiți înainte de a avea ceva de oferit celorlalți.

Am văzut acest lucru la fratele meu, Larry. Până să împlinească patruzeci de ani, câștigase deja destui bani încât să nu mai fie nevoit să muncească nici măcar o zi în toată viața lui. La un moment dat, mi-a spus că era tentat să renunțe la muncă, însă știa că acest lucru nu l-ar face fericit. „Așa că acum muncesc din alt motiv", mi-a spus el. „Nu o fac pentru o altă casă. Nici pentru mai mulți bani. Ci ca să pot dona bani. Acum muncesc pentru o cauză nobilă – muncesc ca să ajut alți oameni."

Este o lecție importantă de învățat aici. Larry a înțeles că nu trebuie să-și neglijeze harul cu care fusese înzestrat. Nu trebuia să renunțe la lucrul la care era cel mai bun, adică acela de a face bani, ca să facă ceva ce nu i s-ar fi potrivit, de exemplu să devină misionar. A continuat să-și folosească talentul pentru un scop mai bun. Banii aveau să lucreze pentru el, astfel încât să devină un râu de influență cu impact pozitiv asupra altor oameni. Aceasta este adevărata însemnătate. Fratele meu are o viață care contează.

Cum se face schimbarea

La fel ca Larry, pentru a urma o viață care contează, am fost nevoit să învăț să mă las pe mine la o parte și să mă gândesc mai întâi la ceilalți. Nu am încercat însă să ies din zona mea de forță. Am rămas în

ea. Am continuat să comunic. Am continuat să conduc o biserică. Am continuat să îndrum oamenii către un scop mai măreț. Am continuat să construiesc. Principala diferență a fost aceea că nu mai făceam toate astea din egoism. Poate că nimeni altcineva nu o putea observa. Dar eu da! Motivele mele erau altele.

Pentru mine, procesul de schimbare a fost lent și s-a prezentat cam așa:

Vreau să învinq.

Dar de cele mai multe ori sunt prea egocentric.

Înclinația mea către competitivitate și egoism au fost factorii care m-au făcut să am succes. Iar succesul mi-a oferit influență și privilegii. Mă bucur de toate acestea enorm de mult.

Însă succesul obținut îmi permite acum să am opțiuni. Vreau să obțin un succes mai mare? Sau să încerc să am însemnătate?

Mă aflu la o răscruce.

Vreau să-mi folosesc opțiunile pentru a-mi aduce un plus de valoare.

Dar mai vreau să folosesc aceste opțiuni și pentru a le aduce altora un plus de valoare.

Pentru ce anume vreau să trăiesc? Ce aș vrea să însemne viața mea?

Voi alege să-i ajut pe ceilalți.

Prima dată când am ales să-i pun pe ceilalți pe primul loc a fost foarte greu. Dar, cu fiecare dată când am făcut o alegere bună, a devenit un pic mai ușor. Egoismul era încă prezent, dar mi-era mult mai ușor să-l depășesc. Și pe măsură ce am început în mod intenționat să îi pun pe ceilalți pe primul loc, nevoia de a le dovedi cine sunt eu a devenit mai puțin importantă. Am început să mă concentrez asupra celor din jur, fără să îmi mai doresc neapărat să fiu eu primul. Erau lucruri mai convingătoare, cu mult deasupra mea, care mă motivau și mă împlineau.

Ești pregătit să-i pui pe ceilalți pe primul loc, nu doar ocazional, ci să faci din asta un stil de viață? Nu este ușor să încetezi să te mai gândești doar la tine și să îi pui pe ceilalți pe primul loc. Dar este ceva esențial pentru oricine vrea să treacă de la succes la însemnătate și să ducă o viață care chiar contează. Eu am început această tranziție pe la douăzeci de ani, dar mi-a luat timp, până pe la treizeci, să se producă cu adevărat.

Sper că nu ai așteptat la fel de mult ca mine pentru a-i ajuta pe ceilalți. Dacă ți se întâmplă acest lucru, nu mai trebuie să lași să treacă nici o zi ca să te schimbi. S-ar putea să fie nevoie de timp până să reușești, la fel cum a fost în cazul meu, dar stă în puterea ta să demarezi acest proces chiar de azi.

Sau poate că tu te afli deja într-un punct mai avansat decât acela în care mă aflam eu. Poate că nu ești la fel de competitiv sau de egoist cum eram eu. Poate că semeni mai degrabă cu fiica în vârstă de șase ani a unui prieten de-al meu. Mama și fiica au plecat într-o excursie în Mexic pentru a ajuta Casa Speranței, o organizație care construiește case pentru familiile nevoiașe. În timp ce erau acolo, grupul din care ele făceau parte a luat o pauză pentru a servi prânzul. Spre surprinderea prietenului meu, fiica lui a întrebat dacă poate spune o rugăciune înainte de a se așeza la masă.

Este o solicitare remarcabil de încrezătoare venită din partea unui copil de șase ani înconjurat de adulți. Ceea ce este chiar și mai remarcabil este faptul că fetița nu mai spusese niciodată înainte o rugăciune cu voce tare. A fost însă atât de impresionată de experiența pe care o trăia ajutându-i pe ceilalți încât a simțit nevoia să se roage.

„Da", i-a răspuns mama ei, „poți să te rogi, însă nu poate fi o rugă doar pentru tine."

Fetița a spus: „Doamne, Dumnezeule, Îți mulțumesc pentru această zi excelentă. Suntem binecuvântați să fim cu toții împreună cu această familie, aici, în Mexic, și să le oferim o casă în care să locuiască. Sperăm că vor fi foarte fericiți în noul lor cămin. Ah, și o iubesc pe mami. Amin."
Această fetiță remarcabilă căpătase deja viziunea de a-i pune pe ceilalți pe primul loc și de a-i ajuta.

Însemnătatea are legătură întotdeauna cu *ceilalți* și cu faptul că îi ajuți în mod deliberat. Atunci când îți poți schimba modul de gândire, trecând de la „Ce am de câștigat din asta?" la „Ce am de oferit?", întreaga ta viață începe să se transforme. Iar recunoștința și plăcerea pe care le primești devin profunde și de durată.

Atunci când îți poți schimba modul de gândire, trecând de la „Ce am de câștigat din asta?" la „Ce am de oferit?", întreaga ta viață începe să se transforme.

Dacă îți este greu să alegi între a face ceea ce dorești pentru sine și ceea ce ar trebui să faci pentru ceilalți, nu dispera. Acest proces cere timp. Gândește-te la el ca la un meci de wrestling. Majoritatea învingătorilor la wrestling nu-și termină lupta instantaneu. Nu-și pun la pământ adversarii imediat. Trebuie să lupte și, în cele din urmă, adversarul cade sau abandonează. Iar atunci meciul ia sfârșit.

În timp ce-ți pui la pământ „adversarul", nu trebuie să-l extermini rapid. Asigură-te numai că oricare ar fi lucrul la care renunți, faci asta din motive corecte și pentru că te-ai gândit mult înainte. Altminteri, vei privi în urmă cu regret – sau, și mai rău, te vei întoarce în timp și vei încerca să o iei de la capăt. E greu să mergi mai departe cu încredere dacă privești înapoi.

Cum începi să te gândești mai întâi la ceilalți

Dacă ai nevoie de ajutor pentru a te lăsa pe tine la o parte astfel încât să începi să te gândești mai întâi la ceilalți, aș vrea să îți ofer un sfat practic. Dar, mai înainte, o să-ți mărturisesc deschis ce a avut impact asupra mea. Credința a fost aceea, iar dacă asta te va ofensa, treci pur și simplu cu vederea primul punct recomandat de mine.

Fiind o persoană credincioasă, sunt cel mai inspirat să-i pun pe ceilalți în prim-plan uitându-mă la viața lui Iisus. La un moment dat, El i-a întrebat pe discipolii care se certau pentru poziții și titluri: „Cine ați vrea mai degrabă să fiți: cel care mănâncă cina sau cel care o servește? Ați prefera să stați la masă și să fiți serviți, nu-i așa? Însă eu sunt printre voi drept cel care servește."[13] Iisus i-a prețuit întotdeauna pe ceilalți și întotdeauna a pus mai presus nevoile lor.

Ideea de a-i pune pe ceilalți în prim-plan este esența credinței mele creștine. În nenumăratele dăți în care am spus Tatăl Nostru, mi-am dat seama că rugăciunea se concentrează, de fapt, asupra comunității. Mi-au trebuit ani buni să înțeleg că atunci când rostesc Tatăl Nostru nu mă refer la mine. Ideea principală este axată pe *noi*. Da, dacă spunem Tatăl Nostru, nu ne rugăm pentru noi înșine. Ci ne rugăm și pentru ceilalți. Este o rugăciune foarte consistentă. Este o rugăciune care promovează un stil de viață care chiar contează, care conduce la însemnătate. Dacă ai rostit vreodată această rugăciune, gândește-te la felul în care începe. Aceasta spune „Tatăl Nostru" și continuă cu „dă-ne nouă" nu cu „dă-mi mie".

Cu ani în urmă, am citit acest poem scris de Charles Royden:

Nu poți să spui Tatăl Nostru rostind, chiar și o singură dată, „Eu".

Nu poți rosti Tatăl Nostru spunând, chiar și numai o dată, „mie".

Nici nu poți spune Tatăl Nostru fără să te rogi și pentru ceilalți.

Deoarece atunci când ceri pâinea „noastră" cea de toate zilele, îi incluzi acolo și pe frații și surorile tale!

Toți fiii lui Dumnezeu sunt incluși în fiecare frază în parte.

De la început și până la sfârșit, nu se spune nici măcar o dată „eu".[14]

Dacă ești o persoană credincioasă, aceste cuvinte te vor impresiona. Nu trebuie însă să crezi în Dumnezeu pentru a începe să-i pui pe ceilalți pe primul loc. Indiferent în ce crezi, simți probabil că este corect să-i pui pe cei din jur pe primul loc, nu-i așa? Dacă ai nevoie de ajutor pentru a te îndepărta cât de cât de egocentrism și de a te îndrepta către însemnătate, atunci încearcă să faci următoarele:

1. Apreciază-i mai mult pe cei din jur

Recent, am ținut un discurs la o conferință pentru ATB Financial, în Edmonton, Canada. Cei trei sute de lideri de top din companie s-au reunit la un seminar de leadership, o zi, iar eu am fost speakerul principal. Aveau o pancardă atârnată deasupra scenei, pe care scria: „De ce conducem – pentru a aduce la lumină ceea ce este mai bun în ceilalți cu scopul unor rezultate remarcabile!" și care mi-a plăcut foarte mult.

În timpul conferinței, Lorne Rubis, șeful departamentului de Resurse umane al organizației, i-a îndemnat pe cei prezenți să-și pună următoarea întrebare: „Cine scoate tot ce e mai bun din mine?" Împreună cu toți ceilalți prezenți, i-am urmat sfatul. În următoarele treizeci de minute, m-am gândit și am notat pe hârtie numele oamenilor care au adăugat un plus de valoare, continuu, în viața mea. De fiecare dată când mai adăugam un nume pe această listă a recunoștinței, zâmbeam și-mi aminteam câte ceva legat de acea persoană care mi-a spus ceva sau a făcut ceva pentru mine, ceva ce a adus un plus de valoare vieții mele. Iată lista pe care am făcut-o:

Tata mi-a arătat cum să trăiesc și să conduc.

Mama m-a făcut să mă simt iubit în fiecare zi a vieții mele.

Margaret îmi este cea mai bună prietenă, care îmi oferă multă fericire.

Elmer Towns a dat strălucire visului meu de a construi o mare biserică.

John Wooden m-a încurajat să fac din fiecare zi a vieții mele o capodoperă.

Andy Stanley m-a învățat să fac pentru cineva ceea ce mi-aș dori pentru ceilalți.

Mark Cole mă ajută în fiecare zi cu mintea lui strălucită și cu mărinimia lui.

Les Parrott m-a încurajat să scriu cărți pentru a-mi extinde sfera de influență.

Antrenorul Neff m-a ajutat să joc în punctul cel mai eficient.

Paul Martinelli și Scott Fay mi-au oferit oportunitatea de a înființa John Maxwell Team.

Larry Maxwell m-a ajutat să debutez în afaceri.
Tom Phillippe îmi este un prieten de încredere de peste patruzeci de ani.
David Hoyt m-a ajutat să fiu un speaker de înaltă ținută.
Gerald Brooks a făcut prima donație organizației EQUIP.
Zig Ziglar m-a încurajat să-i pun pe ceilalți pe primul loc.
Chris Hodges adaugă constant și continuu un plus de valoare organizației EQUIP și mie.
Charlie Wetzel mi-a fost alături de douăzeci de ani, ajutându-mă să îmi scriu cărțile.
Robert Morris îmi arată cum să am un stil de viață caracterizat de generozitate.
Tom Mullins mi-a dat imboldul de leadership necesar pentru EQUIP.
Kevin Myers a dezvoltat John Maxwell Leadership Center.

Sunt doar câțiva dintre oamenii cărora le sunt recunoscător. Și lista ar putea continua la nesfârșit. Nu trece o săptămână în care să nu acționez pornind de la ceva legat de ceea ce mi-a fost oferit de către unul dintre ei. Una dintre cele mai mari motivații ale mele de a le da celorlalți un plus de valoare constă în a face pentru ei ceea ce atât de mulți au făcut pentru mine.

Conceperea unei astfel de liste îmi amintește că nu am evoluat de unul singur. Nici unul dintre noi nu poate pretinde *cu adevărat* că a făcut ceva de unul singur, nu-i așa? Avem nevoie de cei din jur. Și ar trebui să-i prețuim.

Cine scoate tot ce este mai bun în tine? Cui îi ești recunoscător? Ți-ai făcut o listă cu persoanele pe care le apreciezi? Dacă nu, încearcă să completezi o listă precum cea prezentată mai sus. Odată ce o ai, îți va fi greu să îi uiți pe cei care te-au ajutat să ajungi acolo unde te afli astăzi, deoarece ea trăiește *cu* tine și *prin* tine. Trăiește *cu* tine datorită lucrurilor pe care oamenii le-au făcut cu tine. Trăiește *prin* tine datorită felului în care te susține. Și te mai poate inspira să te lași pe tine la o parte și să-i pui pe ceilalți în prim-plan, exact la fel cum alții te-au pus pe *tine* mai presus de ei.

2. Cere-le oamenilor să-ți spună poveștile lor

În primul capitol, am vorbit despre importanța poveștilor și te-am încurajat să recunoști că viața ta poate fi o extraordinară poveste plină de însemnătate. Sper că ești de aceeași părere și mai sper că te motivează personal. Te îndeamnă însă să te și conectezi cu ceilalți și să înveți din poveștile lor?

Ar trebui, deoarece fiecare om pe care-l întâlnești are o poveste. Putem trece ușor cu vederea acest fapt pe măsură ce încercăm să ne descurcăm în aglomerația de zi cu zi, încercând să facem totul la timp. Așadar, cum putem proceda? Cerându-le oamenilor să ne spună poveștile lor. Trebuie să o luăm mai ușor și să ne concentrăm atenția asupra acestui lucru.

Cunoști poveștile persoanelor din viața ta? Știi de unde vin ele? Ai idee care sunt problemele lor sau momentele pe care le consideră importante? Le cunoști visurile și speranțele? Ai întrebat vreodată la ce aspiră și ce anume le motivează?

Se spune că Fred Rogers, din *Mr. Rogers' Neighborhood*, ținea în portofel următorul citat: „Nu există nici o persoană pe care să nu poți să înveți să o iubești odată ce i-ai ascultat povestea." Nu crezi că e adevărat? Eu da. Este greu să rămâi egocentric atunci când te concentrezi asupra celorlalți. Ascultarea poveștilor altora este o cale extraordinară de a-ți lăsa sinele la o parte. Poveștile lor nu numai că te vor inspira să oferi ajutor, ci îți vor arăta și *modalități* prin care să poți ajuta.

> **„Nu există nici o persoană pe care să nu poți să înveți să o iubești odată ce i-ai ascultat povestea."**
> ***– Fred Rogers***

3. Pune-te în locul altora

Am citit în ziar o poveste minunată a unui cuplu care se afla într-un restaurant din Iowa, celebrându-și aniversarea, fără să aibă însă parte de seara romantică la care sperau. Chelnerul care îi servea era copleșit de treabă, iar serviciile lui au fost deplorabile. I-au trebuit douăzeci de minute ca să aducă niște apă, patruzeci de minute până la aperitiv și peste o oră până la felul principal.

Oamenii din jurul lor făceau glume pe seama restaurantului și a felului în care au fost serviți. După ce au aruncat o privire în jur, cei doi amorezi au observat cum chelnerul care îi servea pe ei lucra și la douăsprezece mese mai încolo, de unul singur. Restaurantul avea în mod clar un deficit de personal, iar omul respectiv făcea tot ce îi stătea în puteri în circumstanțele date. Cuplul în discuție a observat că, în ciuda întârzierii lui la mese, chelnerul a rămas calm, plăcut și spășit pe tot parcursul ședерii lor. Era absolut încântător.

Soțul și soția, care mai fuseseră serviți și de alte persoane cu diferite alte prilejuri, au recunoscut că acelui chelner i se întinsese o cursă din care să nu iasă bine și, în ciuda acestui fapt, el făcea tot ce putea ca să nu dea greș. Așa se face că i-au lăsat un bacșiș de 100 de dolari la o notă de plată de 66 de dolari, alături de un bilețel pe care au scris pur și simplu: „Și noi am pățit ca tine... așa că te plătim pentru asta."

Deoarece cei doi parteneri de viață prestaseră același tip de servicii ca și chelnerul, le-a fost foarte ușor să se pună în locul lui. Nu e însă obligatoriu să fi avut locul de muncă al unei alte persoane pentru a înțelege prin ce trece, ci doar să faci efortul de a privi lucrurile din perspectiva ei.

Cât de des te pui în locul altora în mod intenționat? Încerci de fiecare dată să privești lumea prin prisma altora? Vei fi uimit de felul în care îți vor fi influențate propriul punct de vedere și atitudinea.

4. Pune interesele celorlalți oameni pe primul loc în lista priorităților tale

Dacă ajungi să cunoști oamenii, apreciază-i pentru ceea ce sunt, învață din poveștile lor și pune-te pe tine în locul lor, iar atunci vei începe să înțelegi ce anume îi interesează. Ce vei face cu toate aceste informații obținute? Le vei depozita undeva, cu speranța că îți vor fi de folos, într-o bună zi? Sau le vei avea în vedere în fiecare zi și le vei utiliza ca să te ajute în ceea ce faci?

Atunci când ne trezim, în fiecare dimineață, avem în minte unul dintre aceste două gânduri. În timp ce-ți începi ziua, te întrebi ce vei

culege sau te întrebi ce vei *semăna*? Aștepți ca ceilalți să facă ceva *pentru tine* sau ești preocupat să găsești ceva de făcut *pentru ceilalți*? Oamenii care se lasă pe ei la o parte și au impact caută căi prin care să *semene*. Ei pun interesele celorlalți oameni pe primul loc în lista priorităților lor în fiecare zi.

În timp ce-ți începi ziua, te întrebi ce vei culege sau te întrebi ce vei semăna?

5. Străduiește-te ca o activitate de grup să fie una de succes

Atunci când mi-am început cariera, credeam că viața era o cursă individuală de viteză, deși ea este mai degrabă cam ca o probă de ștafetă. Evident, e minunat să câștigi la o cursă individuală, însă e și mai bine când treci linia de sosire alături de propria echipă. Nu numai că este mai distractiv, dar are și o mai mare însemnătate.

John Wooden, care mi-a fost mentor timp de mai mulți ani, spunea: „Egoismul este cea mai mare provocare pentru un antrenor. Majoritatea jucătorilor sunt preocupați mai degrabă să-și îmbunătățească propriile atuuri decât pe cele ale echipei." Rezultatul? Rareori se întâmplă ca cei mai buni jucători să formeze cea mai bună echipă. Wooden descria jucătorul lipsit de egoism drept unul care „are dorința de a se lăsa pe el în favoarea grupului, spre binele echipei." Nu se referă aici doar la coechipierul perfect, ci ne vorbește despre o persoană care duce o viață care chiar contează, având un impact pozitiv.

Schimbă-te tu înainte să aștepți să se schimbe ceilalți

Înainte de a părăsi subiectul referitor la situațiile în care te lași pe tine la o parte și îi pui pe ceilalți în prim-plan, simt că ar trebui să te avertizez cu privire la o posibilă capcană în care ai putea cădea în timp ce faci schimbarea – dorința de a-i schimba pe ceilalți.

La începuturile carierei mele, credeam că ajutorul dat oamenilor înseamnă să-i schimb. Așa că am făcut un scop din asta. Voiam să transmit mesaje care să-i ridice pe oameni la un nivel superior. Am dat o mulțime de sfaturi. Eram tânăr și visător. Totuși, nu am înțeles

că oamenii nu se schimbă pentru că vreau eu, ci fiindcă așa vor ei – și numai atunci când sunt pregătiți s-o facă.

Dacă vrem să-i ajutăm pe ceilalți, atunci trebuie să ne ajutăm mai întâi pe noi înșine. Dacă vrem să schimbăm lumea, atunci trebuie ca noi să ne schimbăm. Oamenii nu pot fi agenți ai schimbării până când nu trec ei înșiși prin schimbări pozitive. Am învățat că trebuie să călătoresc mai întâi în interior, înainte de a ieși în afară. Cu alte cuvinte, trebuia să fac anumite schimbări la mine înainte să aștept ca schimbarea să aibă loc în ceilalți. Nu puteam să ofer ceea ce eu nu aveam. Dacă voiam să-i văd pe ceilalți că se schimbă, trebuia să mă transform eu, să fac eu însumi ce era mai greu.

Acest lucru a contribuit în mod semnificativ la transformarea mea din învățător în lider. Mi-am dat seama că, dacă mă schimb, punând apoi nevoile celorlalți mai presus de ale mele și păsându-mi mai mult de dorințele lor, puteam să am un impact pozitiv. Aveam să fiu astfel capabil să vorbesc ca un prieten, ca o persoană care a fost în tranșee, care a trăit ceea ce trăiesc ei.

Este și unul dintre motivele pentru care, în discursurile mele, utilizez atât de multe ilustrări cu caracter personal. Știu că este cea mai eficientă cale de a stabili conexiuni cu oamenii. Toată convingerea și încrederea mea vin din faptul că vorbesc despre lucruri care mi s-au întâmplat mie. Atunci când discut despre experiențele mele, oamenii corelează felul în care propriile lor experiențe le-au afectat viața.

Forța transformării personale pentru a-i ajuta pe ceilalți se poate observa la Global Teen Challenge, o organizație care ajută copiii să renunțe la droguri. Eu fac parte din comitetul de consultanță și, atunci când aud povești referitoare la transformare, mă uimesc și mă inspiră. Rata de succes a acțiunilor lor se apropie de 70 la sută, în timp ce a celorlalți care încearcă să facă același lucru este de numai 18 procente.

Intrigat de diferența uluitoare, am stat la un moment dat de vorbă cu președintele Global Teen Challenge la una dintre întrunirile noastre, iar acesta mi-a explicat: „Aproape toți cei care predau la Global Teen Challenge sunt foști dependenți de droguri. Nu racolăm oameni care au studiat chestiunea drogurilor. Nu aducem niște pedagogi care să le vorbească. Se produce o schimbare uriașă în viața cuiva atunci

când persoana care încearcă să ajute la ieșirea din situația de criză a trecut ea însăși printr-o perioadă de criză similară."

Există o doză uimitoare de motivație, speranță și credibilitate atunci când cineva a trecut prin aceeași situație, a suferit la fel și a depășit momentul cu succes. Dacă persoana care îți spune să renunți la droguri nu a trecut ea însăși prin această experiență, nu există nici un punct comun – nici o credibilitate. Dacă au fost consumatori de droguri și totuși au renunțat la acest obicei, obțin un fel de piedestal care le permite să spună „Vino și tu aici unde stau eu acum."

Recent, am dat peste o poveste despre un bărbat care a trecut printr-o schimbare dramatică atunci când a început să se lase pe sine la o parte și să se gândească la ceilalți într-un fel în care n-o mai făcuse până atunci. Considerat a fi unul dintre cei mai puternici și mai influenți finanțiști ai lumii, despre care se spune că obține din afaceri 100 de milioane de dolari anual, el a renunțat la locul de muncă.[15] De ce ar fi făcut așa ceva? Datorită unui bilet primit din partea fiicei sale.

Este vorba despre Mohamed El-Erian, fostul CEO de la PIMCO, o firmă de investiții care gestionează peste două mii de miliarde de dolari. Într-o zi, El-Erian i-a cerut fiicei sale să facă un anumit lucru în casă, dar ea nu s-a apucat de treabă imediat. Când a început să-i ceară socoteală, fetița s-a dus în camera ei și i-a adus o listă deja făcută și care conținea toate evenimentele importante pentru ea la care tatăl ei a fost absent. Se regăseau acolo inclusiv prima zi de școală, primul meci de fotbal din sezon, o ședință cu părinții și o paradă de Halloween – în total douăzeci și două de evenimente. „Iar anul școlar nu se încheiase încă", spune El-Erian.

Probabil pentru prima dată în viața lui, a privit lucrurile din punctul de vedere al propriului copil. Întâmplarea a lăsat asupra lui o amprentă de neșters. Se trezea în fiecare dimineață înainte să se lumineze de zi și lucra până târziu. De asemenea, călătorea foarte des, ceea ce nu îi permitea să petreacă foarte mult timp împreună cu fiica lui. Așa că a luat o decizie radicală și a început să o pună mai presus de orice. În ianuarie 2014, le-a spus celor de la PIMCO că renunță la funcția deținută începând cu luna martie.

După ce El-Erian a făcut această schimbare, a descris-o astfel:

> Pe la începutul acestui an, am lăsat în urmă privilegiile și stimularea intelectuală de a munci alături de colegii extrem de talentați și de prietenii de la PIMCO și am ales, în schimb, mai multe joburi în regim de colaborare, care presupun mult mai puțin timp pe drumuri și îmi oferă foarte multă flexibilitate – destulă, sper, cât să-mi permită să trăiesc alături de fiica mea mai multe momente importante, dar și întâmplări mai mărunte, care formează viața de zi cu zi.[16]

În prezent, El-Erian își petrece zilele alături de soție și de propria fetiță, pregătindu-i micul dejun și ducând-o la școală. Cred că a înțeles că dacă nu profită de această oportunitate de a avea un impact pozitiv asupra vieții fiicei lui, nu va mai avea cum să recupereze timpul pierdut.

Poate fi foarte greu să ne lăsăm pe noi la o parte și să-i punem pe alții pe primul loc. Pentru mine a fost. Și ție ți se pare greu? Cred că pe cât de puternică este încăpățânarea și pe cât de mare personalitatea unei persoane, cu atât mai greu îi este. Dar dacă cineva ca El-Erian – o persoană cu un doctorat la Cambridge și Oxford, care ocupa una dintre cele mai importante funcții într-o companie la nivel mondial – poate să facă asta, atunci există speranță pentru fiecare dintre noi.

El-Erian recunoaște că nu oricine își poate permite să renunțe la locul de muncă pentru a petrece mai mult timp acasă. Dar nu aici este cheia schimbării. Ceea ce trebuie să se schimbe sunt inimile noastre. Ceea ce trebuie să se transforme este atitudinea noastră. Ceea ce trebuie purificat este motivația noastră. Nu putem să permitem ca viața să aibă legătură numai cu propriile persoane. Nu aceasta este calea prin care putem face ceva cu adevărat de impact. Dacă vrem să alegem însemnătatea, trebuie să-i punem pe ceilalți pe primul loc.

Exercițiu practic: Pune-i pe ceilalți pe primul loc

Cine apare pe lista ta?

Fă-ți timp și gândește-te la persoanele care te-au ajutat în viață și apoi fă o listă a recunoștinței. Asigură-te că incluzi cel puțin zece persoane, dar nu te limita neapărat la această cifră dacă ai mai multe în minte. (Dacă nu-ți vin în minte zece, poate fi un indiciu referitor la atitudinea ta față de alții și un posibil semn al incapacității de a te lăsa pe tine la o parte.) Pentru fiecare persoană al cărei nume l-ai trecut pe listă, scrie felul în care aceasta te-a ajutat și de ce este importantă pentru tine.

Caută indicii în poveștile oamenilor

Cunoști poveștile oamenilor din viața ta? Nu numai poveștile membrilor apropiați ai familiei, ci și cele ale angajaților, coechipierilor, clienților, vecinilor și ale prietenilor? Dacă nu, fă-ți un țel din a-i cere măcar unei persoane să-ți spună povestea ei în această săptămână – și apoi tot așa în fiecare săptămână, până când le vei fi auzit pe toate. Ascultă-le nu doar pentru a le afla și atât, ci și pentru a le descoperi visurile, speranțele și aspirațiile. Ia notițe dacă e nevoie ca să te ajute să-ți amintești. Și încearcă să identifici căi specifice care te-ar putea ajuta să faci din interesele lor prioritățile tale.

Valorifică-ți succesul astfel încât să dobândești însemnătate

În acest capitol, am discutat despre felul în care fratele meu, Larry, nu a renunțat să facă lucrurile care l-au ajutat să aibă succes pentru a căpăta însemnătatea. În schimb, și-a schimbat perspectiva și a început să își folosească harurile și talentele în beneficiul celorlalți.

Concepe o listă cu cele mai mari succese ale tale, cu cele mai mari victorii bazate pe propriile calități, talente și oportunități. Poți să treci acolo numai unul sau două lucruri sau poți face o listă extinsă. Apoi, gândește-te la felul în care poți valorifica acel succes pentru a-i ajuta pe ceilalți. Îl poți folosi ca pe o rampă de lansare ca să ajuți oameni? I-ai putea învăța pe ceilalți cum să reușească folosindu-se de experiența ta? Ți-a oferit el resurse sau oportunități pe care să le poți împărtăși cu altcineva? Fii creativ. Însemnătatea apare în momentul în care folosești ceea ce ai în beneficiul celorlalți.

6

Oferă-le celorlalți un plus de valoare bazându-te pe punctele tale forte

Cea mai proastă zi din viața mea de tânăr pastor a fost cea în care Benny Harris, membru al consiliului director și lider al congregației din Hillham, m-a sunat în timp ce mă aflam în Lancaster ca să-mi împărtășească faptul că biserica la care slujisem nu mergea deloc bine. La șase luni după plecarea mea, de la trei sute de persoane, prezența scăzuse la mai puțin de o sută. Vocea lui Benny aproape că răgușise în timp ce mă întreba: „Ce s-a întâmplat acolo?"

Nu aveam nici un răspuns. Și mă simțeam neputincios pentru că nu știam ce să-i spun.

Am ieșit din casă și m-am tot plimbat în încercarea de a-mi limpezi mintea. Mă simțeam îngrozitor. Îmi tot puneam în minte aceeași întrebare: „Ce anume a mers prost acolo?"

În momentul în care am făcut trecerea de la micuța biserică din Hillham la biserica mai mare din Lancaster, m-am simțit foarte satisfăcut și mândru de realizările mele la prima biserică. Avusesem acolo o reputație de Superman, care a escaladat tot ceea ce i-a ieșit în cale și, de la trei enoriași prezenți la slujbă, ajunsese să atragă peste trei sute.

Muncisem foarte mult pentru asta și chiar îmi păsase de oamenii aceia. Construiserăm cu toții o biserică nouă, pe un deal, foarte frumoasă, care se umplea de la o săptămână la alta, înainte ca eu să plec. De ce începuse să se golească treptat după plecarea mea? Sentimentul meu de mândrie amestecată cu puțin egoism s-a prăbușit instantaneu.

Ce s-a întâmplat?, m-am întrebat.

Cum a putut să se destrame totul atât de repede?

De ce s-a prăbușit?

Cine este de vină?

Pe la douăzeci de ani, aveam multă energie, însă îmi cam lipsea experiența practică. Mi-au trebuit vreo șase luni să mă gândesc la toate posibilitățile care au dus la trista întâmplare, până când mi-am dat seama brusc ce se întâmplase. În sfârșit, am reușit să văd unde era problema. Și, în momentul în care am descoperit totul, m-am simțit și mai descurajat.

Problema eram eu!

Ți s-a întâmplat vreodată să-ți storci creierul ca să rezolvi o problemă pentru ca, în cele din urmă, să descoperi că tu erai cauza ei? Nimic nu poate fi mai rău. Ei bine, în acel punct mă aflam.

Fusese, de fapt, o greșeală banală de lider începător. Făcusem toată treaba de unul singur în biserica aceea mică. Bine, nu doar eu. O avusesem alături pe Margaret. Ea avea în grijă tineretul, misiunile, proiectele speciale și ospitalitatea. Eu conduceam biserica, predicam, vizitam oamenii, recrutam persoane noi, dezvoltam programe și rezolvam problemele.

Pe măsură ce congregația creștea, mă simțeam o mică vedetă locală. Volkswagen-ul meu Beetle alerga non-stop pe străduțele acelea prăfuite îndeplinind „treaba lui Dumnezeu" pentru comunitate. Oamenii erau captivați de energia mea nesfârșită și se întrebau: „Cum o reușii el să le facă pe toate?". Pe măsură ce reputația mea creștea și mai mult, din nefericire, același lucru se întâmpla și cu orgoliul. Atunci când pastorii mă întrebau cum reușeam să dezvolt bisericuța aceea de la țară, spuneam cu mândrie: „Muncesc din greu." Apoi le explicam cât

de important este să lucrezi peste program, să depui efort și care este prețul plătit pentru construirea unei mari biserici.

Habar nu aveam ce vorbesc. Acum îmi este rușine de asta.

Nici măcar o dată nu investisem în oameni. Țineam la ei, însă niciodată nu le-am adăugat un plus de valoare. După ce am plecat din Hillham, cei mai mulți nu o duceau mai bine decât înainte să ajung eu acolo.

Nu pregătisem pe nimeni care să preia frâiele după plecarea mea. Ocupat să-mi construiesc o carieră, nu am luat sub aripa mea și alte persoane pe parcurs. Toată lumea din jurul meu era fericită să mă lase să le fac pe toate. Mai mult, mă *iubeau* pentru asta. Iar eu acceptam cu plăcere aplauzele, deoarece credeam că făceam ceea ce trebuia să facă un bun lider – să muncească mai mult decât oricine altcineva și să accepte laude.

Doamne, cât mă înșelam! Construisem totul în jurul *propriei persoane,* astfel că, atunci când am plecat, totul s-a prăbușit. A fost și o cădere rapidă. Nu mi-am dat seama de ceea ce am făcut decât atunci când am primit veștile de la Benny. Era rezultatul lipsei de experiență și al naivității mele.

După ce mi-am lins rănile orgoliului câteva săptămâni, am început să-mi dau seama cum să încep să repar ceea ce era stricat în mine. Nu voiam să continui să fac aceleași greșeli în continuare. Tot ceea ce are o însemnătate reală va rezista și nu se va prăbuși în momentul în care nu se va mai bucura de atenția ta. Este cu atât mai pregnant dacă ești lider. Adevărata măsură a succesului este moștenirea pe care o lași – ceea ce se întâmplă după ce pleci tu.

Am început să mă gândesc la ceea ce trebuia să fac. Primul pas al recuperării mele era clar. Trebuia să recunosc față de mine că nu eram indispensabil. Și să încetez să mai fac lucruri care mă împingeau să mă *simt* indispensabil. Trebuia să-mi schimb punctul de concentrare. În loc să am un impact pozitiv *asupra* oamenilor, trebuia să mă străduiesc să am un impact pozitiv *împreună cu* oamenii. În loc să fac lucruri care să îmi scoată în evidență valoarea, trebuia să mă străduiesc să îi fac pe ceilalți mai valoroși.

Calea îmi părea clară. Aveam să încep prin a pregăti oamenii, astfel încât, orice s-ar întâmpla cu mine, să se poată descurca și să aibă impact pozitiv. Aveam să le cer celorlalți să mi se alăture în muncă și la conducere și să le adaug un plus de valoare. O asemenea atitudine nu doar le arăta că îmi pasă de ei, ci îi ajuta să se dezvolte ca indivizi, să-și îmbunătățească calitatea vieții și să își dezvolte noi aptitudini de care să beneficieze ei, organizațiile lor și ceilalți.

Deși trecerea de la a avea impact pozitiv *asupra* oamenilor la a avea impact pozitiv *împreună cu* oamenii poate părea o schimbare subtilă de comportament, era, de fapt, o schimbare radicală din punctul meu de vedere. În condițiile în care mă gândeam cu aroganță că eu formam întregul tablou, nu puteam să văd niciodată și planul mai îndepărtat, cel de ansamblu. După cum spunea John Holmes: „E bine să ții minte că întregul univers, cu o excepție infimă, este compus din ceilalți." Dar, odată ce mi-am dat seama că atenția mea trebuia să se concentreze pe ceilalți, în sensul că doream să le ofer un plus de valoare, am reușit să am un impact mai mare, să-mi îmbunătățesc obiectivele și să-mi folosesc cele mai bune dintre haruri.

Cum oferi în mod deliberat un plus de valoare

Dacă vrei să ai însemnătate și să duci o viață care chiar contează, trebuie să le oferi celorlalți un plus de valoare. Știu că mă repet, dar trebuie s-o spun din nou: însemnătatea și egoismul nu fac casă bună împreună. Nu poți să fii o persoană egoistă și să duci o viață care contează cu adevărat. Trebuie să-ți distragi atenția de la propria persoană și te străduiești să le faci celorlalți viața mai bună.

Dacă vrei să ai însemnătate și să duci o viață care chiar contează, trebuie să le oferi celorlalți un plus de valoare.

Ceea ce trebuie să faci pentru a avea însemnătate este să fii consecvent cu toată lumea. Trebuie să aduci valoare. *Modul* în care procedezi este unic, la fel ca și tine. Începe prin a-ți cunoaște *motivația*. Continuă cu harurile și talentele tale unice, cu oportunitățile și resursele de

care dispui. Cele două mari aptitudini ale mele sunt comunicarea și leadershipul. Punctul în care se intersectează cele două este cel în care eu pot să ofer cel mai mare capital de valoare. Este punctul meu forte. De ce comunic? Pentru a le oferi oamenilor un plus de valoare. De ce conduc? Pentru a le oferi oamenilor un plus de valoare. Este felul în care pot face o diferență în bine.

Când vine cineva la mine și îmi spune că vrea să devină lider sau comunicator, una dintre primele mele întrebări este „de ce?". De ce vrei să devii lider? Pentru că îți dorești un birou mai spațios? Pentru un loc de parcare premium sau pentru un salariu de top? Pentru bonusuri și recunoaștere? De ce vrei să devii comunicator? Pentru că poți astfel să fii pe scenă și să ai fani? Toate acestea sunt motive greșite. Dacă cineva vrea să devină lider sau comunicator, pentru oricare alt motiv în afară de cel de a adăuga un plus de valoare, este pe dinafară.

Pentru majoritatea oamenilor care nu aduc un plus de valoare altora, acțiunile lor nu sunt motivate de ură sau de egocentrism – ele sunt cauzate, de obicei, de *indiferență*. Cu toate acestea, nimeni nu poate fi indiferent și să aibă în același timp o viață plină de însemnătate. Trebuie să *ne dorim* să le oferim celorlalți o viață mai bună.

Mulți oameni fac asta doar ocazional. Și atunci sunt împinși de circumstanțe. Văd oameni aflați la necaz și se opresc să îi ajute. Sau un prieten îi sună pentru că are nevoie de ajutor, iar ei reacționează. E bine și așa. Dar există un alt nivel, mai înalt, de a aduce un plus de valoare, pe care îl îmbrățișează persoanele cu însemnătate. Este intenționat. Este proactiv. Este un stil de viață.

Oamenii care fac fapte bune în mod deliberat și-au transformat într-un scop adăugarea unui plus de valoare oamenilor, folosindu-se de cele mai bune dintre harurile, calitățile și resursele lor. Este o parte din *țelul lor*, fiindcă vor căuta mereu, în mod activ, căi prin care să îmbunătățească viețile celor din jur.

Mulți dintre prietenii mei fac asta. Dianna Kokoszka, specialist în imobiliare, își programează alarme pe telefon de două ori pe zi. Dimineața, o alarmă îi pune următoarea întrebare: „Cui îi vei oferi un plus

de valoare astăzi?" La 8 seara, alarma întreabă: „Cum ai adus azi un plus de valoare celorlalți?" Dacă simte că nu a adus valoare nimănui în acea zi, nu se duce la culcare până nu rezolvă problema.

Antreprenorul și autorul Chris Estes trimite câte un mesaj instantaneu de încurajare de pe telefon la câte cinci persoane în fiecare zi. Colin Sewell, om de afaceri și membru în consiliul director al EQUIP, scrie câte trei note personale în fiecare zi. Nu trebuie să fii un superstar sau o persoană deja realizată ca să aduci un plus de valoare oamenilor. Trebuie doar să-ți pese și să începi să faci ceva în acest sens.

Romancierul englez George Eliot spunea: „Încearcă să-ți pese de ceva în lumea asta mare în afară de mulțumirea dată de micile plăceri egoiste. Încearcă să-ți pese de ceea ce este mai bun în gând și faptă – ceva cu adevărat folositor, care nu are legătură cu propria ta moșie. Privește la alte vieți care se desfășoară în jurul tău, nu doar la propria ta viață. Vezi care le sunt necazurile și cum le îndură." Fără îndoială că Eliot se străduia să ducă o viață de însemnătate.

Cele cinci valori esențiale care le dau celorlalți un plus de valoare

Îți dorești să ajuți alți oameni și să le oferi un plus de valoare? Dacă da, faci acest lucru în mod intenționat și strategic? Ești dispus să îți cultivi dorința astfel încât să devii mai proactiv? Dacă da, există cinci perspective care te vor ajuta în cazul în care vrei să faci o diferență în bine. Ele m-au ajutat să-mi întăresc dedicarea și viziunea de a-i servi pe ceilalți și cred că vor avea același efect și asupra ta.

1. Ca să le dau altora un plus de valoare, trebuie ca mai întâi eu să am valoare

Ca părinți, Margaret și cu mine ne-am dat seama când copiii noștri erau prea mici pentru a-i învăța de toate, așa că am inventat cinci principii esențiale pe care am vrut să și le însușească, care să-i ajute

să aibă succes și să se simtă bine în pielea lor. Am vrut să le transmitem credința, responsabilitatea, iubirea necondiționată (astfel încât să știe ce înseamnă să prosperi și să reușești), recunoștința și stima de sine.

Am inclus și stima de sine deoarece am înțeles că este imposibil să ne comportăm în mod constant într-o manieră inconsecventă cu privire la ceea ce simțim față de noi înșine în adâncul sufletului. Imaginea asupra propriei persoane schițează comportamentul zilnic. Felul în care ne privim noi înșine dictează ceea ce facem. Ne definește comportamentul obișnuit, nu ceea ce am putea face din când în când.

Capacitatea de a adăuga un plus de valoare celorlalți trebuie să treacă dincolo de expresia: „Eu prețuiesc oamenii." Trebuie să se construiască peste un teren solid, de încredere în noi înșine. Singura cale prin care putem fi consecvenți și autentici în prețuirea celorlalți este să vedem valoarea pe care o avem.

Am explicat acest principiu în cartea mea *Winning with People* („Câștigă cu oamenii") folosind Principiul Lentilei, care afirmă că ceea ce suntem determină felul în care îi vedem pe ceilalți. Cu alte cuvinte, noi nu vedem oamenii așa cum sunt *ei*, ci așa cum suntem *noi*. Brian Tracy, renumitul autor și speaker, spunea: „Există o relație directă între propriul nivel de respect de sine și sănătatea propriei personalități. Cu cât te placi și te respecți mai mult, cu atât placi și respecți mai mult alți oameni. Cu cât te consideri mai mult o persoană valoroasă și meritorie, cu atât îi vei considera și pe ceilalți a fi valoroși și meritorii. Cu cât te accepți mai mult așa cum ești, cu atât îi vei accepta și pe ceilalți exact așa cum sunt ei."

Analiștii comportamentului uman au aflat că oamenii cu un nivel scăzut de stimă de sine sunt aproape întotdeauna egocentriști și preocupați numai de propriile gânduri și fapte. În schimb, cei care îi ajută pe alții au tendința de a se simți bine în legătură cu ajutorul dat oamenilor și se simt bine în pielea lor. Atunci când le oferi celorlalți un plus de valoare, apare o recompensă imediată, reprezentată de emoții pozitive care te fac să te simți mai bine în legătură cu propria persoană.

Nu cumva ai trăit asemenea sentimente pozitive în momentul în care ai ajutat pe cineva aflat la nevoie?

Gândirea pozitivă nu construiește imaginea de sine. Faptele pozitive, da. Nu este nimic în neregulă cu gândirea pozitivă, însă cea mai eficientă cale de a avea o viață care să conteze este să ai gânduri pozitive și, în cele din urmă, să le transformi în fapte bune. În acest fel, nu numai că vei începe să ai o stimă de sine mai mare, ci vei descoperi că ai o viață cu mai multă însemnătate, care chiar contează.

În perioada în care copiii noștri erau mici, Margaret și cu mine aveam un proiect anual de Crăciun. Alegeam o cauză caritabilă și ne dedicam acesteia. Sau căutam o familie nevoiașă, căreia îi ofeream un Crăciun frumos. La final, copiii noștri voiau întotdeauna să afle când vor putea să facă din nou un astfel de gest și începeau să întrebe ce vom face la anul. Invariabil, aceste eforturi reprezentau momentul principal al perioadei Crăciunului pentru noi. De ce? Fiindcă aveam intenția de a le aduce un plus de valoare celorlalți, iar fapta noastră bună nu numai că le ridica copiilor nivelul de stimă de sine, ci ne aducea și nouă un plus de valoare.

Dacă tu îți atribui o valoare scăzută, atunci să fii sigur că restul lumii nu îți va crește prețul. Și, ca urmare a nivelului tău scăzut de stimă de sine și a subestimării, vei eșua în încercarea de a avea un impact pozitiv asupra vieților celorlalți, căci vei considera că ai puține de oferit.

Când te întrebi dacă te prețuiești suficient încât să le oferi celorlalți un plus de valoare, atunci gândește-te la următorul aspect: știi că te prețuiești cu adevărat atunci când, în fiecare zi, îți spui în gând că ești genul de persoană alături de care ai vrea să-ți petreci restul zilelor. Dacă nu simți așa, atunci încă mai ai de lucru cu tine până să ajungi în postura în care să-i ajuți pe alții.

Știi că te prețuiești cu adevărat atunci când, în fiecare zi, îți spui în gând că ești genul de persoană alături de care ai vrea să-ți petreci restul zilelor.

2. Ca să le dau altora un plus de valoare, trebuie să-i prețuiesc

Maica Teresa spunea: „Una dintre cele mai grele boli este să fii un nimeni cu oricine." Ca pastor, mi-am petrecut o mulțime de timp vizitând oameni în aziluri, de-a lungul anilor. Una dintre marile mele dureri sufletești era aceea că existau persoane pe care familia nu venise niciodată să le vadă. *Știe cineva că ei se află acolo?*, mă întrebam. *Îi pasă măcar cuiva de ei?*

Pe când efectuam săptămânal vizite în spitale, adesea întrebam mai întâi la recepție dacă erau persoane pe care nu le vizitase nimeni de la ultima mea verificare. Și făceam tot ce puteam ca să merg la cei la care nu venea nimeni. Nu reușeam mereu să ajung la toți, dar cel puțin încercam.

De curând, în timp ce țineam un discurs în San Diego, un prieten mi-a dat o copie a unui poem care făcuse înconjurul internetului, scris în 1966, de către o soră medicală numită Phyllis McCormack, care lucra cu pacienți vârstnici. Când am citit acele vorbe, mi-au transmis o mulțime de sentimente, dată fiind experiența mea în spitale și aziluri:

Ce vezi, soră, ce vezi?
La ce te gândești când te uiți la mine,
O bătrână morocănoasă, nu prea înțeleaptă,
Nesigură de obicei, cu privirea pierdută în gol,
Care evită hrana și nu-ți răspunde,
Atunci când zici cu voce tare: „Aș vrea să încerci măcar."
Care pare că nu observă nimic din ceea ce faci,
Și care mereu își pierde câte o șosetă ori un pantof,
Care, vrând-nevrând, te lasă să faci cum vrei tu
Când vine vorba de baie sau hrană, ca să treacă ziua.
La asta te gândești, asta e ceea ce vezi?
Atunci deschide bine ochii, căci nu te uiți la mine.
Îți spun eu cine sunt, din poziția asta a mea neclintită,

Mișcându-mă doar la comanda ta, mâncând numai după voia ta,
Sunt o copilă de zece ani, cu tată și mamă
Și cu frați și surori, care ne iubim,
O fată de șaisprezece ani, cu aripi la picioare,
Care visează că în curând își va găsi iubitul;
O mireasă căreia, la douăzeci de ani, îi tresaltă inima în piept,
Amintindu-și jurămintele pe care a promis să le respecte;
La douăzeci și cinci de ani ai mei, am deja un copil,
Care are nevoie de mine pentru a construi un cămin sigur, fericit;
O femeie de treizeci de ani, al cărei fiu crește repede,
Legat de mama lui cât se poate de trainic;
La patruzeci de ani, fiii mei au crescut și au plecat;
Dar bărbatul meu îmi rămâne alături, să se asigure că nu sufăr;
La cincizeci de ani, am din nou bucuria de a ține bebeluși în brațe;
Din nou cunoaștem copii, eu și cu bărbatul meu.
Se abat asupra mea zile negre, soțul meu a murit,
Privesc către viitor, teama mă înfioară.
Căci copiii mei sunt cu toții ocupați cu propriii lor copii,
Iar eu mă gândesc la anii plini de iubire pe care i-am trăit.
Sunt bătrână acum, iar soarta e crudă,
Căci își bate joc de tine și te face să pari prost.
Trupul se prăbușește, se pierd grația și vigoarea,
Iar în locul inimii de odinioară, acum este o piatră.
Însă, în interiorul acestei carcase bătrâne, încă stă o fetiță,
Iar inima mea rănită mai bate din când în când.
Îmi aduc aminte de bucurii, de tristeți
Și iubesc și trăiesc totul din nou.
Mă gândesc la anii care, prea puțini, prea repede au trecut
Și accept realitatea crudă că nimic nu e peren.
Așa că deschide bine ochii, soră, și vezi
Mai mult decât o bătrână morocănoasă, uite-te mai de aproape și vezi-mă pe mine.[17]

De câte ori nu ne uităm superficial la alții, fără să vedem cine sunt ei cu adevărat? Fără să ajungem să-i cunoaștem? Fără să-i prețuim ca indivizi? Fiecare persoană are valoarea ei, iar ca să fii un om care duce o viață care chiar contează, trebuie să-i prețuiești în mod deliberat pe ceilalți și să îți exprimi acea prețuire. Nu e ceva opțional, dacă vrem să avem însemnătate.

3. Ca să le dau altora un plus de valoare, trebuie să prețuiesc ceea ce alții au făcut pentru mine

În urmă cu câțiva ani, de Ziua Recunoștinței, pe când nepoții noștri erau foarte mici, Margaret și cu mine ne-am hotărât să-i ajutăm să pună în scenă o piesă care să implice toată familia. Margaret trebuia să se ocupe de costume, eu eram producătorul și regizorul (pariez că asta te surprinde!), iar copiii erau vedetele. În timp ce le dădeam instrucțiuni la repetiții, ei își cântau cântecelele și memorau diferite citate inspiraționale despre Ziua Recunoștinței. Nepotul nostru, micuțul John, avea cinci ani la vremea aceea. Singura lui replică în rol era: „Cu toții ar trebui să avem o atitudine plină de gratitudine."

În dimineața zilei reprezentației, a venit la mine ca să-și repete replica. Tot spunea „gratitudine" înainte de „atitudine". După câteva încercări de a pronunța corect, se simțea zăpăcit și obosit. Trântindu-se pe podea, s-a uitat la mine și mi-a spus: „Chestia asta cu gratitudinea este epuizantă."

Am râs la reacția lui amuzantă și apoi, imediat, am rescris partea lui de rol, astfel încât să includ „cugetarea" lui însoțită de prăbușirea la podea. Ulterior, m-am gândit: „Gratitudinea nu ar trebui să fie ceva obositor. Ar trebui să fie ceva revigorant!" Dar, desigur, atunci când punem gratitudinea înaintea atitudinii, poate fi epuizant.

Dacă nu ai o atitudine plină de gratitudine de Ziua Recunoștinței, atunci îți va fi greu să fii recunoscător în oricare altă zi a anului. Gratitudinea este motivația de a face fapte bune pentru alții, iar o atitudine pozitivă conduce la acțiune. Gratitudinea ne alimentează cu voința de a face fapte bune pentru alții.

Ai întâlnit vreodată oameni care cred că nu li se poate întâmpla nimic bun? Este ca și cum ar păși prin nori întunecați și spun întotdeauna lucruri precum: „Nimeni nu-mi dă nici o șansă niciodată. Nu am niciodată liniște. De ce nu mă alege și pe mine cineva niciodată?" Astfel de persoane au niște vieți foarte egoiste, care consumă multă energie. Cum ar putea ele să experimenteze vreodată însemnătatea?

Cu toții am auzit expresia „Să-ți numeri binecuvântările." Dar ai stat vreodată să te întrebi ce înseamnă ea cu adevărat? Atunci când ne numărăm binecuvântările și ne dăm seama câte au făcut alții pentru noi, suntem stimulați să spunem: „Vreau să fac și eu ceva pentru altcineva." Trebuie să-ți numeri binecuvântările înainte să poți deveni tu însuți o binecuvântare.

4. Ca să le dau altora un plus de valoare, trebuie să le cunosc valoarea și să mă raportez la ea

Cred că avem cu toții, pe lumea asta, câte *un* lucru la care suntem cei mai buni. În cazul meu, este vorba despre comunicare. Cred că punctul meu forte în comunicare este reprezentat de faptul că mă concentrez asupra altora, nu doar asupra mea. Este motivul pentru care fac întotdeauna tot posibilul să mă conectez cu publicul meu.

Atunci când își termină discursul, majoritatea speakerilor vor să afle cum a fost, întrebându-se: *M-a plăcut publicul oare? Cum m-am descurcat?* Eu nu gândesc așa. Când termin de vorbit, sunt interesat să știu doar un singur lucru: i-am ajutat pe oameni? Cea mai bună și mai eficientă cale prin care îi pot servi pe ceilalți prin discursul meu este să știu dacă mesajul meu i-a ajutat cumva.

Pe la începutul carierei mele, am ajuns la concluzia că toți marii speakeri se pierd în auditoriu. Ei au o singură dorință, iar aceea este să se conecteze cu publicul. Nu te poți conecta la public dacă te afli deasupra lui. Dacă privești oamenii de sus, nu-ți dorești să-i ridici. Dar acest adevăr psihologic este valabil și în plan fizic. Îmi place să stau acolo, jos, unde se află și oamenii, așa încât, ori de câte ori este posibil, cobor de pe scenă. Părăsesc scena și merg prin mulțime. Asta

înlătură barierele dintre noi. Dacă te miști printre oameni, ei vin către tine. Dacă stai departe de oameni, și ei se vor retrage din preajma ta.

Dacă vrei să impresionezi oamenii, vorbește-le despre succes. Dar dacă vrei să ai un impact pozitiv asupra oamenilor, vorbește-le despre eșecuri. Istorioarele peiorative, redate într-un stil oarecum colocvial, mă ajută să ajung într-un punct din care să pot comunica cu oamenii într-un fel care să-i facă să se simtă confortabil, fără să capăt o imagine autoritară. Și atunci am cea mai mare șansă să le aduc un plus de valoare. Orice fac atunci când vorbesc este intenționat. Dar sunt sigur că nu te surprinde. Până acum ai aflat deja că intenția este un stil de viață pe care îl practic de mulți ani.

În 2010, am scris o carte intitulată *Everyone Communicates, Few Connect* („Toți comunicăm, dar puțini stabilim și relații"). În carte descriu metodele de conectare pe care le folosesc ca să relaționez mai bine cu ceilalți. Primul principiu de conectare este să găsești un punct comun. Atunci când întâlnim pe cineva pentru prima dată, există un gol de relaționare între noi. Nu-i cunoaștem, ei nu ne cunosc. Cine va fi primul care va trece peste acest gol? Cel care găsește punctul comun. Cum să faci asta? Aplicând aceste șapte calități și obiceiuri:

- Disponibilitate – Aleg să-mi petrec timpul cu ceilalți.
- Ascultare – Voi asculta care este calea către punctul comun.
- Întrebări – Voi fi interesat suficient de ceilalți încât să le pun întrebări.
- Preocupare – Mă voi gândi la ceilalți și la cum să relaționez cu ei.
- Deschidere – Le voi permite oamenilor să intre în viața mea.
- Empatie – Îmi va păsa de oameni.
- Umilință – Mă voi gândi la mine mai puțin ca să mă pot gândi mai mult la ceilalți.

Cu ani în urmă, am luat decizia conștientă de a fi o persoană care inițiază cu intenție conexiunea cu ceilalți și găsește puncte comune. Dar, uneori, chiar trebuie să mă zbat pentru asta. Unii oameni mă

privesc ca pe o celebritate și cred că sunt diferit față de ei. Este vorba despre ceea ce eu numesc golul succesului, care apare atunci când o persoană este privită ca fiind una de succes sau faimoasă. Ceilalți cred că există un gol între acel individ și ei înșiși.

Prima dată mi-am dat seama că oamenii mă priveau diferit atunci când începeau să-mi ceară autografe sau să facă fotografii cu mine. La început, eram entuziasmat să am admiratori. Dar, curând, am început să observ acel gol dintre noi care, am realizat eu, putea să mă împiedice să le ofer un plus de valoare. Așa că fac tot ce pot să rămân conectat cu oamenii și să-i ajut să-și dea seama că sunt doar un simplu individ care își dă toată silința, la fel ca oricare altă persoană.

În 2013, când am ținut un discurs în Guatemala, pe tema valorilor, echipa de securitate și celelalte VIP-uri încercau să mă țină departe de oameni, înainte și după terminarea evenimentului. Dar eu îmi doream să stau printre oamenii care veniseră să mă vadă vorbind. Voiam să dau mâna cu ei, să le răspund la întrebări și să fac poze cu toți cei care își doreau. Până când cineva mi-a spus că este periculos, mă gândeam chiar să mă așez în mulțime în timpul în care ceilalți își prezentau discursurile. Nu voiam ca cineva de acolo să aibă impresia că am senzația că aș fi mai bun decât oricare dintre cei prezenți – deoarece nu sunt. Nu numai că simțeam nevoia să mă conectez cu oamenii din Guatemala pentru ca vizita mea să se bucure de succes, însă chiar *voiam* să relaționez cu ei. Acest lucru mă ajuta să le ofer un plus de valoare și le arăta cât de mult îi prețuiam. Mi-a oferit și mie un plus de valoare, deoarece am întâlnit mulți oameni minunați. Nu am fost niciodată tipul acela de speaker care este interesat de *fani*. Eu îmi doresc *prieteni*.

Tu le cunoști celorlalți valoarea? Te raportezi la ea? Te abați din calea ta ca să te conectezi cu oamenii? Nu trebuie să fie nimic special. Te poți conecta cu oamenii în feluri simple. Să încerci să îți cunoști vecinii și să faci ceva drăguț pentru ei. Să ții minte numele chelneriței și să-i lași un bacșiș mare. Să stai de vorbă cu copiii ca să afli ce este important pentru ei, iar apoi să-i recompensezi și să-i încurajezi. Fă tot ceea ce poți, oriunde te-ai afla.

5. Ca să le dau altora un plus de valoare, trebuie să devin eu mai valoros

Ideea de a le da oamenilor un plus de valoare depinde de valoarea pe care tu o ai și din care să le oferi. Este destul de ușor să oferi cuiva valoare o dată, într-o situație izolată. Dar dacă vrei să le oferi celorlalți un plus de valoare, în fiecare zi a vieții tale, atât timp cât vei trăi? Ca să faci asta, trebuie să te dezvolți continuu și să devii mai valoros. Și ca să aduci cât mai multă valoare, ar trebui să pui accentul pe zona ta de competență.

Chiar acum, fiecare dintre noi are câte un „dop" care îi astupă potențialul. Singura cale să scoți acel dop este să te dezvolți și să evoluezi în mod intenționat. Pe măsură ce faci acest lucru, te vei afla în fața unei descoperiri uimitoare – poți să scoți și dopurile celorlalți. M-am considerat întotdeauna un tip care scoate dopuri – cineva care vede potențialul celor din jur și apoi le dă ceea ce au nevoie ca să se ridice și să zboare.

Am descoperit acest lucru în timp ce mă aflam în Lancaster. Dat fiind că pregăteam și instruiam oamenii astfel încât să poată duce la bun sfârșit diferite proiecte, am început să am parte de oportunități suplimentare pentru a le oferi un plus de valoare pe alte căi. I-am ajutat să devină lideri mai buni. I-am provocat să își dorească excelența și în alte domenii ale vieții lor. I-am ajutat să-și îmbunătățească relațiile importante din viețile lor. Și i-am susținut în timp ce se luptau să aibă o tărie de caracter mai mare. De fiecare dată când am învățat ceva nou sau am luptat într-o bătălie personală, am avut și mai multe de oferit. Pe măsură ce eu am evoluat, i-am ajutat și pe ceilalți să o facă.

În timp ce scriam aceste cuvinte, m-am oprit puțin ca să trimit un mesaj către o companie cu care colaboram și unde asigur programe de training pentru șapte sute dintre lideri. Îi ajutăm să „își scoată dopurile", așa încât să poată face același lucru pentru ceilalți. Iată ce le-am scris:

Timp de patruzeci de ani, am condus oameni prin programul de dezvoltare pe care îl începeți în această seară. Iată lecțiile pe care le-am învățat de-a lungul acestor ani.

1. **Fără scurtături.** Nu faci decât să-ți furi căciula și să-i trădezi pe toți cei pe care-i conduci.
2. **În fiecare exercițiu, folosește-te de A-S-P.** Notează și fă lucrurile pe care trebuie să le *Aplici, Schimbi și Predai* altora. Punerea în practică a lucrurilor învățate este singura cale de a te dezvolta în timp ce înveți.
3. **Gândește pe termen lung.** Acest program nu este o încercare de „reparație rapidă". Liderii se dezvoltă zilnic, nu într-o zi.
4. **Gândește dincolo de tine.** Țelul tău este să fii mai bun ca să îți ajuți echipa să devină mai bună. Dacă vrei să oferi, fă tu ce e de făcut. Dacă vrei să multiplici, ia-i și pe alții cu tine.
5. **Distrează-te.** Din punctul meu de vedere, dezvoltarea se definește și prin fericire. Echipa mea promite să-ți ofere ceea ce ai nevoie pentru a te ajuta să devii ceea ce-ți dorești! Suntem în totalitate alături de tine. Fără scuze. Împreună putem face diferența! Este șansa ta de a face ceva care va inspira mii de oameni. Intră în poveste! Tu ești povestea!

Chiar dacă am trimis aceste cuvinte altor persoane, ele se aplică și în cazul tău. Te dezvolți tu – se dezvoltă ceilalți. Învață pentru tine – apoi dă mai departe ce ai învățat. Scoate-ți tu dopul, ca se le poți scoate și pe ale celorlalți!

Cunoașterea felului în care se dă un plus de valoare

Ești de acord că adăugarea unui plus de valoare altor persoane este în sine o acțiune valoroasă? Îți dai seama că a face ceva cu intenție este cheia unei vieți pline de însemnătate și care chiar contează? Dacă este așa, atunci probabil te întrebi *cum* ar trebui să încerci să oferi un plus de valoare. Ca să afli răspunsul, puneți următoarele trei întrebări:

Ce am oferit? (o privire înapoi în timp)

Am beneficiat de multe lucruri în viața mea. Unul dintre ele a fost acela de a vedea un excelent model de însemnătate la părinții mei. În

fiecare zi i-am văzut pe ei ajutându-i pe ceilalți. Am primit și multe încurajări de la alte persoane să ajut oamenii pe care i-am întâlnit în drum. Drept urmare, am vrut să ajung în preajma celorlalți și să-i ajut să urce la niveluri mai înalte. De fiecare dată când am putut să fac asta, am câștigat în însemnătate. Fiecare victorie mi-a construit încrederea și convingerea – încrederea că trăiesc o viață plină de sens și convingerea că și alții pot s-o aibă. Și, cu cât le-am consolidat mai mult, cu atât am fost mai inspirat să continui să-mi fac treaba și să întreprind acțiuni pozitive în mod intenționat.

Ce experiențe ai avut care te-au înzestrat într-un mod unic cu darul de a le da altora un plus de valoare? Acele experiențe pot fi pozitive, așa cum a fost a mea, sau pot fi greutăți ori circumstanțe negative pe care a trebuit să le depășești. Am întâlnit oameni care au avut tulburări de alimentație și care s-au îndreptat către alte persoane care se confruntau cu aceeași problemă și le-au ajutat. Am cunoscut oameni care au făcut averi și care și-au folosit banii pentru a întemeia sate, pentru a salva orfani și pentru a construi spitale. Știu oameni cu spirit de afaceri care au ajutat antreprenori debutanți din țările în curs de dezvoltare.

Ce fel de realizări, resurse și experiențe poți să descrii tu? Ce grad de înțelepciune ai câștigat în urma unei pierderi personale uriașe sau a unei tragedii? Ce poți să descrii pentru a-i ajuta pe ceilalți să capete un plus de valoare?

Ce am eu de oferit? (o privire în interiorul meu)

Fiecare persoană are calități, talente și aptitudini care au potențialul de a adăuga altora un plus de valoare. Eu personal am o energie nesfârșită. Viața mea este plină de pasiune – chiar și la aproape șaptezeci de ani – și ador să încurajez oamenii. O fac cu fiecare persoană pe care o întâlnesc, în fiecare zi a vieții mele. Am învățat acest lucru de la tatăl meu. La un moment dat, l-am rugat să mă ajute să aflu și să înțeleg pe cine ar trebui să încurajez.

„Fiule", mi-a spus el zâmbind, „oricine respiră are nevoie să fie încurajat".

Spusele lui mi-au pătruns adânc în mine. În mod natural, etichetez oamenii cu „nota zece", asta însemnând că îi văd pe toți la potențialul lor maxim. Cred că oricine poate deveni cineva. Oricine poate trăi cu însemnătate.

Mai am și capacitatea de a comunica. Am vorbit mult despre asta. Și mai pot să și conduc. Sunt lucruri pe care le fac în mod firesc în fiecare zi. Pentru mine nu reprezintă o muncă. Nu mă înțelege greșit, încă mai lucrez la ele. Dar este o plăcere.

Ce se află în interiorul tău care te poate ajuta să-i faci pe ceilalți să fie mai buni? Ce aptitudini ai? Cu ce haruri ai fost înzestrat? Ce trăsături de personalitate ai tu care să poată fi folosite pentru a le oferi celorlalți un plus de valoare? *Orice* și *fiecare lucru* pe care îl deții pot fi folosite pentru a-i ajuta pe ceilalți dacă faci din adăugarea unui plus de valoare oamenilor prioritatea ta și devii intenționat în acest sens.

Ce pot să fac? (o privire în jurul meu)

În fiecare zi pot să fac ceva în mod intenționat pentru a aduce un plus de valoare în viețile oamenilor. În fiecare zi pot să-mi privesc agenda și să mă întreb: „Pe cine pot să ajut astăzi? Cum îi pot sprijini? Când ar trebui să mă implic?" Și tu poți face același lucru.

Să privești în jur cu dorința arzătoare de a aduce un plus de valoare altora îți influențează felul în care privești oamenii. Noi vedem de obicei numai ceea ce suntem pregătiți să vedem la ceilalți și la lumea din jur. Este motivul pentru care pot să stea doi oameni în același loc, în aceleași circumstanțe, înconjurați de aceleași persoane, și să vadă același lucru în mod complet diferit.

Nu trebuie să faci înconjurul lumii ca să aduci un plus de valoare oamenilor. Nu trebuie să înființezi o organizație nonprofit. Nu trebuie să ai cine știe ce diplome. Trebuie doar să-ți ții ochii deschiși și să faci fapte bune în mod deliberat.

În Lancaster, am început din punctul în care mă aflam, cu oamenii pe care îi aveam, învățându-i ceea ce știam eu. Imediat am început să-i pregătesc să facă ceea ce își doreau cel mai mult. A devenit principalul meu țel. Și am dezvoltat un proces pe care încă îl folosesc și în ziua de azi:

Modelare – Fac asta. Înainte să încerc să învăț pe altcineva ceva, mă străduiesc să devin eu bun la acel lucru așa încât să știu ce am de făcut.

Mentorat – Eu fac și tu te uiți. Învățarea începe atunci când îi arăt cuiva cum să facă ceea ce fac eu. Am învățat în Lancaster să nu lucrez niciodată singur. Indiferent ce sarcină am avut de îndeplinit, am încercat întotdeauna să iau cu mine pe cineva care voia să învețe.

Monitorizare – Tu faci și eu mă uit. Nimeni nu învață cum să facă ceva bine din prima încercare. Oamenii trebuie să fie instruiți. Când ceilalți îndeplinesc o sarcină și eu mă aflu acolo ca să-i supraveghez, îi pot ajuta să depășească problemele și să evolueze.

Motivare – Tu faci asta. Încerc mereu să deleg cât de repede se poate sarcinile mele și să încurajez oamenii pe care i-am pregătit. Devin pentru ei cel mai bun șef.

Multiplicare – Tu faci asta și ai pe cineva cu tine. Este pasul final. Nu vreau ca cercul instruirii să se încheie cu mine. Vreau ca el să continue. Atunci când pregătesc pe cineva să facă ceva, vreau ca acele persoane să se întoarcă și să pregătească, la rândul lor, pe altcineva, la fel cum am făcut și eu cu ele.

Cine se află deja în viața ta căruia să-i poți adăuga un plus de valoare? Ce poți să faci ca să ajuți acele persoane? Oportunitățile se află în jurul tău. Este unul dintre motivele pentru care însemnătatea îți este la îndemână azi, chiar acum. Nu trebuie decât să fii dornic să acționezi. Ce ai de oferit? Cum poți tu să-i ajuți pe ceilalți să învețe? Cum le poți face viața mai bună altora? Ceea ce ai tu de oferit este unic. Care este punctul tău forte? Nimeni altcineva nu poate oferi ceea ce tu poți să oferi.

Cum descoperi care este menirea cuiva

Există un fotograf profesionist din Marea Britanie, pe nume Giles Duley, a cărui poveste am aflat-o recent. Duley și-a început cariera ca fotograf care poza muzicieni. Curând și-a adăugat fotomodele și celebrități în portofoliu. Vreme de zece ani, a călătorit prin Europa și America făcând fotografii, lucrările lui apărând în mod regulat în *GQ*, *Esquire* și *Vogue*. Cu toate acestea, chiar dacă avea un succes extraordinar, simțea că-și irosește viața. Voia să facă ceva mai mult, ceva semnificativ. Își dorea să aibă un impact pozitiv.

Așadar, ce a făcut Duley? A renunțat la fotografiat și s-a angajat cu normă întreagă ca asistent social – iar sarcina sa era să aibă grijă de o persoană cu dizabilități 24 de ore din 24. Pacientul lui era un tânăr cu autism sever, numit Nick, de care a avut grijă mai mulți ani.

Era o provocare pentru Duley. Nick și-a descris viața ca și cum ar locui într-o clădire la parter, într-un loc de unde poate auzi oamenii și să-și dea seama cum petrec clipe frumoase în bucătărie, el fiind blocat la subsol și neputând vreodată să urce și să se alăture petrecăreților.

Duley a început să-i facă fotografii lui Nick, pentru un documentar despre viața lui. Nu plănuia să facă ceva cu adevărat cu acele fotografii. La un moment dat însă, s-a întâmplat ceva care i-a schimbat planurile. Nick obișnuia să se automutileze. Atunci când era frustrat, se pișca până se zgâria, se învinețea și îi dădea sângele. Deși Duley încerca să-l ajute cumva, toate strădaniile lui erau în zadar. Asta până când Duley l-a fotografiat pe Nick cu fața lovită, așa încât cei de la serviciile de asistență socială au încercat să îl ajute.

A fost momentul în care Duley a realizat că avea capacitatea de a spune povestea cuiva prin imagini. Și asta l-a inspirat. A început din nou să călătorească împreună cu aparatul lui de fotografiat. A mers în Kutupalong, în Bangladesh, lângă granița cu Myanmar, unde mii de oameni trăiau prin tabere de refugiați. A trăit pentru scurt timp printre copiii străzii din Odessa, Ucraina. A fost în Sudanul de sud și în Angola.

Era captivat de poveștile oamenilor și voia să le imortalizeze și să le redea prin intermediul fotografiilor. Voia să transmită poveștile

nespuse ale oamenilor uitați de lume, ale căror vieți contează. Un reporter de la *Observer* spune că Duley și-a propus să surprindă ceea ce este universal și că adevăratul lui har este empatia.[18]

Duley a ajuns la un moment dat și în Afghanistan, deoarece voia să arate ceea ce face războiul din soldați. A petrecut mai multe săptămâni într-o unitate militară americană și simțea că nu găsise încă povestea la care spera. Apoi, într-o zi, pe când se afla în patrulare cu soldații, a pășit peste un IED, care i-a zburat o mână și ambele picioare. Soldații, care erau veterani combatanți, au reușit să-i salveze viața cu eroism. Deși a supraviețuit, a fost devastat și credea că munca lui s-a sfârșit. Dar pe măsură ce a progresat cu recuperarea, și-a dat seama de ceva.

„Am fost în locurile acelea", spunea Duley, „deoarece voiam să fac un fel de schimbare, iar fotografia era unealta mea. Apoi am devenit conștient că trupul meu era un exemplu viu despre ceea ce poate să-i facă războiul cuiva. Cu alte cuvinte, îmi puteam folosi propria experiență, trupul meu, pentru a spune această poveste."[19]

Și nu s-a mulțumit cu atât, ci s-a întors pe teren să facă fotografii, inclusiv în Afghanistan. De această dată, voia să imortalizeze felul în care războiul afectează civilii, inclusiv pe cei care își pierduseră mâinile sau picioarele. Duley și-a făcut chiar un soi de invenție care să poată fi agățată de ceea ce i-a mai rămas din brațul stâng, pentru a putea ține camera foto. „Prietenii mei adoră această idee a mea de a fi jumătate om, jumătate aparat foto", glumește Duley.[20]

Rezistența, forța și umorul lui Duley sunt admirabile, sunt sigur că ești de acord cu asta. Important este să nu ignori cel mai important detaliu al poveștii lui. Duley are un impact pozitiv din punctul lui forte – fotografia – nu în alt fel. Nu s-a îndepărtat de atuul pe care îl are pentru a avea impact pozitiv, ci s-a întors la el.

Duley explică: „Eram norocos, în urmă cu zece ani, când stăteam și încercam să deslușesc ce aș putea face ca să am un impact pozitiv în această lume. Mi-am dat seama că fotografiile mele erau instrumentul și, totodată, o cale de a face acest lucru. Cred că, în general, cheia constă în faptul că putem fi cu toții... zimții de pe roata schimbării. Cu toții

putem avea impact pozitiv. Fiecare are capacitatea de a se folosi de ceva pentru a face o diferență în bine în această lume."

Cu toții putem oferi un plus de valoare oamenilor. Și cea mai mare diferență pe care o putem face va veni din punctul nostru forte. Nu ar trebui să ne îndepărtăm de ceea ce știm să facem cel mai bine, ci să rămânem lângă potențialul nostru maxim – și să avem cel mai mare impact.

Există un pasaj în cartea *Souls on Fire* de Elie Wiesel în care el scrie că atunci când mori și îți întâlnești Creatorul, nu vei fi întrebat de ce nu ai devenit Mesia sau de ce nu ai găsit leacul împotriva cancerului. Ceea ce te va întreba va fi: „De ce tu nu ai devenit tu? De ce nu ți-ai atins potențialul maxim?" Ca să-ți atingi potențialul maxim, trebuie să faci uz de tot ce ai mai bun în tine pentru a le oferi oamenilor un plus de valoare.

Leo Buscaglia scria: „Alege felul de a trăi. Alege felul de a iubi. Alege felul de a avea grijă. Alege felul de a spera. Alege calea de a crede în ziua de mâine. Alege calea de a avea încredere. Alege calea bunătății. Depinde de tine."

Găsirea punctului forte

Una dintre marile ironii ale sorții este aceea că dacă renunți la viața ta în favoarea celorlalți, de fapt o câștigi. Dacă îi ajuți pe ceilalți, ai de beneficiat. Dacă te lași pe tine la o parte, te regăsești.

Atunci când am început să conduc gândindu-mă la cei din jur și să le dau un plus de valoare în loc să fiu egoist, mi s-a deschis în față o lume complet nouă. Și pot spune cu exactitate locul și momentul în care acest lucru s-a întâmplat.

Totul s-a petrecut în timp ce-mi susțineam discursul la un raliu, pe 4 iulie 1976. Conduceam sărbătoarea bicentenară a unui grup de aproximativ trei mii de persoane. În timp ce vorbeam, am trăit un sentiment copleșitor, o chemare interioară nu numai de a conduce oamenii, ci și de a instrui lideri. A fost ca și cum Dumnezeu mi-ar fi șoptit în

ureche. Știu că poate suna un pic mistic, dar a fost ceva mai clar decât orice altceva am trăit în toată viața mea.

În drum spre casă, i-am descris acea experiență lui Margaret, iar ea a întrebat: „Ce intenționezi să faci în acest sens?"

Încrederea mea interioară că se va întâmpla așa era atât de puternică încât i-am răspuns: „Nimic. Intenționez să aștept să văd ce se întâmplă."

După câteva săptămâni de la eveniment, am început să primesc telefoane de la lideri, care-mi cereau să le ofer câteva programe de training.

Ajunsesem să iubesc leadershipul și ideea de a conduce, însă *instruirea* noilor lideri nu făcea parte din aria mea de expertiză. Până la urmă, eram un simplu pastor. Făcusem studii de teologie. Ar fi însemnat o lume cu totul nouă pentru mine. Ar fi trebuit să mă ridic la un alt nivel, să îmi dezvolt aptitudini noi și să-mi planific viața în mod diferit. Știam că trebuia să mă reinventez. Așa că am pornit la drum.

Am petrecut o mulțime de timp gândindu-mă la ceea ce aveau nevoie liderii și unde întâmpinau dificultăți. Am început să mă gândesc în termenii principiilor și practicilor de leadership pe care le-aș fi putut preda altora. Am început să creez sisteme de leadership. Am studiat diferite tipuri de comunicatori și felul în care ei abordau instruirea oamenilor în diferite aspecte. Și am început să dezvolt un nou stil de comunicare, diferit de predicile pe care le țineam.

Îți pot spune acum că de mai multe ori pe parcursul vieții am fost nevoit să mă reinventez, dat fiind că am simțit chemarea de a îndeplini sarcini tot mai grele. A fost mereu o provocare, însă una plăcută. Ador să învăț și să-mi dezvolt aptitudini noi. Dar indiferent ce munți noi îmi ies în cale, stau întotdeauna aproape de lucrul pe care îl fac cel mai bine – comunicarea. Este maniera mea de a putea continua să ofer un plus de valoare oamenilor. Rămân în punctul meu forte, în vreme ce-mi părăsesc zona de confort. Este una dintre căile prin care rămâi conectat la punctul tău forte.

În cartea sa, *Geeks & Geezers* („Ciudați și excentrici"), Warren Bennis scria: „Fiecare lider, indiferent de vârstă, a trecut prin cel puțin o

experiență de transformare intensă." A fost cu siguranță prima mea mare experiență de acest gen. După patruzeci de ani, pot să privesc înapoi și să spun că acea sărbătoare bicentenară a reprezentat cu adevărat o zi crucială din viața mea.

De ce?

De fiecare dată când instruiesc lideri, mă gândesc: *Pentru asta am fost eu făcut.*

Identificarea punctului forte

Pentru ce ai fost tu făcut?

Toată vorbăria mea legată de leadership și de comunicare te poate face să crezi că-ți spun că ar trebui să devii lider sau speaker. Sper că nu ai rămas cu această impresie. Nu îți spun povestea mea ca să încerc să te fac să crezi că ar trebui să semeni cu mine. Dimpotrivă, trebuie neapărat să îți găsești propriul drum!

Trebuie să fii mai mult după asemănarea ta!

Unde se află punctul tău forte astfel încât să îi ajuți pe ceilalți și să le oferi un plus de valoare? Care este lucrul pe care îl poți face cel mai bine și care să aibă un impact pozitiv asupra lumii? De ce anume ești tu pasionat? Ce poți tu să faci care să aibă un răsunet atât de profund în sufletul tău încât, atunci când faci acel lucru, *să știi* că viața ta are însemnătate? Dacă nu știi deja care este acel lucru, atunci urmează pașii pe care i-am subliniat deja în această carte, pentru a începe să-l descoperi:

- **Implică-te în povestea ta.** Decide că *poți* să ai un impact pozitiv și să devii un erou al propriei tale vieți.
- **Fă fapte bune în mod deliberat.** Propune-ți să trăiești astfel încât fiecare zi să conteze, fiind proactiv în încercarea de a avea un impact pozitiv.
- **Începe cu pași mici, dar gândește la scară mare.** Acționează așa cum a făcut Carrie Rich, în momentul în care a înființat Global Good Fund. Profită și de cea mai mică oportunitate care ți se pare că ți se potrivește.
- **Găsește-ți motivația.** Ascultă-ți inima, urmează-ți pasiunea și identifică-ți scopul.
- **Pune-i pe ceilalți pe primul loc.** Dă-ți seama că însemnătatea vine din a-i ajuta pe ceilalți și din faptul că le faci viața mai bună.
- **Oferă-le celorlalți un plus de valoare bazându-te pe punctul tău forte.** Începe să le oferi celorlalți un plus de valoare folosindu-te de lucrurile pe care le faci bine în mod natural și adaptează-ți eforturile tale până când toate se aliniază cu punctul tău forte.

Dacă vei realiza toate aceste lucruri, atunci vei fi pregătit să faci următorul pas important, care constă în a începe să lucrezi împreună cu alți omeni care au aceeași gândire și aceeași valoare, și care își doresc să aibă un impact pozitiv. Este și subiectul următoarei secțiuni a acestei cărți.

Exercițiu practic: Oferă-le celorlalți un plus de valoare bazându-te pe punctele tale forte

Ce ai tu de oferit?

Analizează-ți viața din perspectivele menționate în capitol:

- *Privește înapoi – ce am oferit eu?* Ce experiențe unice și consecințe ale acestora poți folosi pentru a le oferi celorlalți un plus de valoare?
- *Privește în interiorul tău – ce am eu de oferit?* Ce talente, puncte tari și aptitudini deții pe care să le poți folosi pentru a le da celorlalți un plus de valoare?
- *Privește în jurul tău – ce pot face eu?* Ce poți tu să faci *în fiecare zi* pentru a le oferi celorlalți un plus de valoare?

Scrie răspunsurile la aceste întrebări. Vezi apoi ceea ce ai de oferit altora *în fiecare zi*.

Pentru ce simți că ești făcut?

O altă cale de a-ți găsi punctul forte pentru a aduce un plus de valoare altora este să fii atent la ceea ce simți. Atunci când le ofer oamenilor un plus de valoare comunicând cu ei, mai ales pe tema leadershipului, acesta răsună în interiorul meu.

Ce răsună în interiorul tău? Când anume simți că rolul tău este să faci ceva anume? Dacă știi răspunsul la această întrebare, este fantastic. Oricum, dacă nu poți răspunde imediat, atunci mai ai nevoie să explorezi un pic.

Fă-ți timp să te gândești la fiecare clipă din viața ta în care ai *simțit* că ai făcut lucrul pentru care ai fost menit. Notează pe ceva fiecare dintre acele momente, ceea ce făceai atunci și ce anume răsuna în tine. Apoi, gândește-te la acele momente până când observi tiparul sau punctul comun care le dă sens.

... ALĂTURI DE OAMENI CARE AU IMPACT POZITIV...

7

Conectează-te cu oameni care gândesc la fel

Este un lucru știut și demonstrat: nici o persoană nu poate atinge însemnătatea de una singură. Nu a reușit nimeni niciodată – și nici nu o va face. Am învățat asta în Lancaster, însă ideea s-a concretizat pe deplin în momentul în care am abordat subiectul în *The 17 Indisputable Laws of Teamwork* („Cele 17 legi ale muncii în echipă"). Am identificat aici Legea Semnificației, care spune că unu este un număr mult prea mic pentru a realiza ceva măreț.

Oamenii încearcă să realizeze lucruri măreție de unii singuri, în principal din cauza egoului personal, a nivelului lor de nesiguranță, a temperamentului sau pur și simplu a naivității. Dar nu se poate. A fost o lecție dureroasă pe care a trebuit să o primesc la un moment dat, pe când eram la începutul carierei mele în leadership. Poate că e posibil să atingi un anumit grad de succes de unul singur, deși chiar și asta e greu. Dar este imposibil să duci o viață care chiar contează și să găsești însemnătatea fără să te ajute și cei din jur.

Cum să atragi oamenii astfel încât să lupte pentru o cauză

Am fost întotdeauna extrem de conștient de faptul că am acel tip de personalitate care atrage oamenii către mine și către tot ceea ce mă încântă. Autorii cărții *StrengthsFinder* („Identificarea punctelor tari") numesc această calitate „woo". În perioada în care am lucrat în Lancaster, îmi foloseam foarte mult abilitatea respectivă. De fapt, imediat ce mi-am dat seama că trebuia să am un impact pozitiv *împreună cu* oamenii pentru a atinge însemnătatea – în loc să încerc să am un impact pozitiv *asupra* oamenilor – am început să recrutez pe oricine mi se părea potrivit astfel încât să-mi fie partener. Am început să le cer celorlalți să facă parte din echipa mea, transformându-mă într-un apostol al însemnătății. Oriunde mergeam, puneam ochii pe câte cineva, mă îndreptam către acea persoană și îi spuneam: „Aș vrea să colaborăm".

În acele zile, visam să fiu un om cu influență pozitivă în orășelul nostru mic Lancaster, din Ohio. Voiam să construiesc o biserică spațioasă, care să ne găzduiască congregația în creștere. Îmi propusesem să demarez programe sociale pentru persoanele nevoiașe. Îmi doream foarte mult să organizez conferințe de leadership pentru a-i ajuta pe ceilalți să conducă cu mai mult succes. Visurile mele erau mai mari decât propria-mi persoană, dar cu siguranță unele realizabile. Adevărata însemnătate va fi întotdeauna mai mare decât persoana care are visul. De aceea presupune o echipă formată din oameni care lucrează împreună pentru a o atinge.

Am început să-mi împart visul cu oricine și cu fiecare, ca să văd ce impact are asupra lor. De fiecare dată când țineam un discurs, vorbeam despre visul meu. Dacă cineva mă oprea pe stradă sau la mall, auzea imediat care era visul meu. Dacă mă intersectam la un moment dat cu o persoană interesantă, îi explicam la ce visez. Căutam oameni cu inima mare, care să aibă influență și care să facă astfel încât ideile să se materializeze. Dezvoltam atunci o schemă de leadership, crezând că oamenii care pot da rezultate își pot face treaba bine întotdeauna.

Și nu înseamnă că recrutam numai lideri, însă mă simțeam în siguranță știind că, dacă oamenii puteau să facă lucruri bune pentru ei, puteau să facă lucruri pozitive și pentru ceilalți. Credeam că dacă ai un suflet suficient de mare pentru a face o diferență în bine, există întotdeauna un răspuns, însă dacă ești indiferent, nu există niciodată reacții.

Credeam că dacă ai un suflet suficient de mare pentru a face o diferență în bine, există întotdeauna un răspuns, însă dacă ești indiferent, nu există niciodată reacții.

Pe măsură ce am tot dus vorba despre ceea ce voiam să fac și despre felul în care voiam să-i implic și pe alții, mulți oameni mi s-au alăturat. Eram pasionat, iar pasiunea este contagioasă. Este un lucru bun, deoarece este nevoie de mult mai multă energie ca să facem ceva pentru ceilalți oameni decât pentru noi înșine. Vestea bună este că, în tot acest timp, treceam de la *eu* la *noi*. Dar încă mai aveam de învățat.

Mulți oameni au urcat cu pasiune la bord în barca lui Maxwell. Credeam că asta însemna succesul. Mi-au trebuit vreo doi ani să-mi dau seama că oamenii care mi se alăturau în primele zile voiau doar să vină în acea călătorie împreună cu mine. Le plăceau entuziasmul și energia mea și voiau să îmi fie aproape, însă nu împărtășeau neapărat aceeași pasiune pe care o aveam eu pentru însemnătate, astfel încât să aibă o influență pozitivă asupra celorlalți. Voiau doar să fie și ei în gașcă. Le lipsea pasiunea de a avea impact pozitiv, ceea ce însemna că nu aveau același scop țintă pe care îl aveam și eu. Ne aflam în aceeași barcă, dar ne doream să ajungem în destinații diferite.

La început, am crezut că problema consta în faptul că ei se aflau în barca *greșită*. În loc să se întrebe „Ce putem face noi pentru ceilalți?", ei întrebau: „Ce poți face pentru mine?". Dar apoi m-am luminat – ei nu se aflau în barca greșită. Pur și simplu eu recrutasem persoanele nepotrivite care să se urce la bordul navei în care mă aflam – mai exact, în barca însemnătății. Trebuia să le fi verificat biletele de călătorie înainte. Ar fi trebuit să le împărtășesc scopul călătoriei pe care urma să o facem înainte să strig: „Toată lumea la bord!".

Astfel, am fost nevoit să îmi schimb modul de gândire. A trebuit să opresc proverbiala barcă și să îi rog pe toți cei care nu aveau bilet

pentru însemnătate să coboare, apoi să mă implic activ și să atrag oamenii *potriviți*, după care să pornesc din nou la drum.

Așadar, care erau oamenii potriviți? Cei care aveau un impact pozitiv asupra vieților celorlalți, nu doar persoane care voiau să fie în aceeași tabără cu cei care aveau impact pozitiv. Există o mare diferență între cele două categorii. Atunci când te înconjuri de oameni care chiar vor să aibă impact pozitiv, oameni care se zbat și care vor să muncească pentru însemnătate, există întotdeauna o cale de a face o diferență în bine, în ciuda oricărui obstacol.

Cum aveam să intru în contact cu asemenea persoane? Mi-am dat seama că trebuia să-mi formez o imagine mai clară în legătură cu ceea ce voiam să realizez. Trebuia să mă lămuresc – pentru mine și pentru cauza mea. Odată ce îmi dădeam seama, puteam să le explic și celorlalți și să văd cum reacționează.

Descrierea unui vis

Așadar, mi-am rezervat următoarele șase luni pentru a concepe cu grijă o declarație care să descrie ceea ce căutam. A devenit propria mea versiune a discursului „Am un vis", al marelui Martin Luther King Jr. Varianta mea nu era la fel de bună ca a lui, cu siguranță – cum ar fi putut să fie? Dar a fost cea mai bună pe care am putut să o concep eu. Am făcut *cel puțin* cincizeci de ciorne înainte să o finalizez în cele din urmă astfel încât să fie o versiune pe care să o accept. A fost prima mea încercare de a scrie o declarație de intenție care credeam că va atrage genul potrivit de persoane pentru lumea mea, oameni care îmi împărtășeau pasiunea de a avea impact pozitiv asupra celorlalți și care să rămână fideli pe termen foarte lung.

Iată ce am scris:

Am un vis

Istoria ne spune că în fiecare epocă vine o vreme în care liderii trebuie să se mobilizeze pentru a satisface necesitățile momentului. Prin urmare, nu există nici un lider potențial care să nu aibă oportunitatea de a ajuta oamenii să aibă o viață mai bună. Cei din jurul lui au și ei același privilegiu. Din fericire, cred că Dumnezeu m-a înconjurat de cei care vor accepta provocarea acestui moment.

Visul meu îmi permite să...

1. Renunț în orice moment la tot ceea ce sunt astfel încât să primesc tot ceea ce pot deveni.
2. Simt invizibilul astfel încât să pot face imposibilul.
3. Cred în resursele lui Dumnezeu, dat fiind că visul este mai mare decât toate abilitățile și cunoștințele mele.
4. Continui atunci când sunt descurajat, pentru că acolo unde nu există credință în viitor, nu există forță în prezent.
5. Atrag învingători deoarece visurile măreațe au nevoie de oameni extraordinari.
6. Să mă văd pe mine și pe oamenii mei în viitor. Visul nostru este promisiunea de a fi cineva într-o bună zi.

Da, am un vis. Este mai grandios decât oricare dintre harurile mele. Este la fel de mare cât e lumea, însă începe de la o persoană. Ai vrea să mi te alături?

M-am dus la o tipografie și am tipărit textul pe cartonașe laminate de zece pe paisprezece centimetri, astfel încât să le pot purta la mine. Am împărțit oamenilor sute de cartonașe. De fiecare dată când simțeam că cineva ar putea să se afle în căutarea însemnătății, îi dădeam să citească un cartonaș.

În momentul în care le ofeream, nu exista nici un fel de presiune, nici un fel de obligație, nici un fel de pledoarie. Tot ceea ce făceam era să le dau cartonașul și să spun: „Citește asta. Dacă vrei să mi te alături, anunță-mă." Dacă-mi puneau întrebări, nu-mi lua mai mult de două minute să le împărtășesc visul meu referitor la însemnătate. De fiecare dată când cineva primea cartonașul, fără să-și dea seama, accepta o părticică din mine în viața sa – iar acest act în sine era un alt mic pas

către o viață plină de sens. Sute și, în cele din urmă, mii de oameni mi s-au alăturat.

S-a dovedit că textul meu tipărit „Am un vis" era o piesă importantă în călătoria mea către însemnătate, deoarece le spunea oamenilor cine eram eu, ce făceam și ce voiam să realizez. Era o modalitate palpabilă de a exprima ceea ce simțeam, de a-mi transmite ideile și de a identifica rapid oamenii care gândeau la fel ca și mine și care voiau să mi se alăture.

Țin minte că, după ce mi-am dat seama că trebuia să fiu atent la persoanele pe care le recrutam, nu am mai dat cartonașele la oricine. Le-am dat numai celor care simțeam eu că aveau o înclinație către însemnătate. Le-am utilizat în mod selectiv și, atunci când am făcut-o, a fost o modalitate simplă care se putea traduce prin: „Mingea e la tine acum." Cei care nu erau pregătiți să joace alături de mine stau probabil și acum pe banca de rezerve, privind viața de pe margine. Totuși, din fericire, majoritatea celor pe care i-am ales să le dau cartonașele pentru a prelua mingea, m-au privit drept în ochi și mi-au spus: „Contează pe mine!". Este ceea ce înțeleg eu prin a intra în teren.

Știam în mod intuitiv că felul în care am scris acel text în care îmi explicam visul va atrage persoanele potrivite, deoarece cuvintele au fost deliberate, scrise cu intenția de a fi eliminatorii. De ce? Pentru că textul meu „Am un vis" era cu adevărat o provocare. Vezi tu, viziunile mărețe separă. Persoanele care au îmbrățișat această viziune voiau însemnătate. Cele care au făcut un pas înapoi doreau altceva, ceea ce este în regulă. Nu voiam să fiu partener cu oameni care alegeau să trăiască fără pasiune, fără însemnătate și fără intenție.

Am continuat să tipăresc aceste cartonașe și să le dau mai departe vreme de doi ani. Și, curând, viziunea mea a început să prindă contur. Știam că se întâmpla ceva special atunci când reacțiile s-au schimbat treptat, de la „Sigur, primesc acest cartonaș" la „Te superi dacă păstrez eu acest cartonaș?". Nici măcar o dată nu i-am cerut cuiva să mi se alăture. Pur și simplu am dat cartonașele și am spus: „Mai gândește-te. Revino la mine." Le-am lăsat decizia în propriile mâini. Și atrăgeam exact persoanele pe care le căutam.

Deoarece sunt o persoană credincioasă, cred că ar trebui să menționez că asta se întâmpla în aceeași perioadă în care am început să-L rog pe Dumnezeu să-mi trimită oamenii care doreau să aibă impact pozitiv. Iar El mi-a ascultat rugile. Atunci când diferite persoane veneau și mi se prezentau, îmi spuneam: „Dumnezeu mi l-a trimis." Am întâlnit oameni inteligenți, care intenționau să facă o diferență în bine, iar eu eram recunoscător.

Este greu să-mi exprim recunoștința față de Dumnezeu pentru acești oameni și cât de mult îi apreciez. Dar, ca să te ajut să înțelegi, voi face un salt în povestea mea personală și îți voi spune ceva ce am făcut în 1995, după ce mi-am dat demisia de la Skyline, biserica pe care o condusesem în California.

După ce am făcut anunțul că plec și am anunțat ziua în care urma s-o fac, am trimis invitații către șase sute de persoane, cerându-le să mi se alăture la un banchet de adio. Sunt convins că toți au crezut că era vorba despre o cină din partea mea. Nu le spusesem motivul adevărat pentru care îi invitasem. Într-un final, toată lumea și-a făcut apariția.

În acea seară, le-am explicat de ce am vrut să-mi fie alături. „Niciunul dintre voi nu știe asta", am spus, „însă ani de zile m-am rugat ca Dumnezeu să-mi dea oameni care să vrea să aibă un impact pozitiv împreună cu mine. Și mi i-a dat pe fiecare dintre voi."

În încăpere s-a așternut o tăcere pe care nu o voi uita niciodată.

Am trecut în acea seară pe la fiecare masă în parte și am stat ore întregi reamintindu-i fiecăruia unde l-am întâlnit pentru prima dată. A fost unul dintre acele momente rare din viață în care știam cât de special era exact în timp ce se petrecea. Și am înțeles oarecum că este irepetabil pentru toți cei prezenți acolo.

Cuvintele pot exprima cu greu profunzimea emoției care a cuprins încăperea. Mi-a umplut inima de bucurie binecuvântată. Aproape

fiecare dintre noi a plâns, deoarece cu toții am înțeles că Dumnezeu a conceput un plan cu mult mai mare decât oricare dintre noi. A fost încununarea supremă a căutării mele lungi de decenii pentru oamenii care să mi se alăture în călătoria către însemnătate.

Permite-mi să mă opresc o clipă și să-ți spun ceva important. Nu trebuie să fii un lider de talie mondială ca să te conectezi cu oameni care gândesc la fel ca tine pentru a avea impact pozitiv. Nu trebuie să fii Martin Luther King Jr., Maica Teresa sau Nelson Mandela ca să faci parte din ceva semnificativ. Sper că știi asta. De fapt, nici nu trebuie să fii lider. Majoritatea oamenilor care fac o diferență în bine nu dețin nici o funcție formală de leadership. Își trăiesc pur și simplu viața făcând fapte bune în mod deliberat – fie că își conduc echipa, lucrează ca parte a unei echipe sau că sprijină o echipă.

Dacă vrei să ai un impact pozitiv, trebuie doar să găsești persoanele care gândesc la fel ca tine și care împărtășesc țeluri comune pentru a face ceva semnificativ. Trebuie doar să vrei să ai un impact pozitiv și apoi să îți transformi visul în realitate!

Factori care conectează oamenii cu o viață plină de sens

Dorința mea pentru tine este să trăiești într-o bună zi același sentiment pe care l-am simțit eu la acel banchet de adio. Îți doresc să te conectezi cu oameni care te vor însoți în călătoria ta către însemnătate. Îți doresc să lucrezi cu indivizi care gândesc la fel ca tine. Și cred că poți.

Ca să te ajut în acest sens, permite-mi să-ți arăt nouă factori care atrag oamenii cu însemnătate unii către ceilalți. Aceste observații sunt bazate pe versiunea personală a discursului „Am un vis." Ca să-ți explic aceste cuvinte, voi extrage fiecare afirmație și o voi explica pe fiecare dintre ele pe rând. Te vor ajuta pe măsură ce vei căuta oameni care gândesc la fel ca tine în căutarea însemnătății.

1. Factorul oportunității

Istoria ne spune că în fiecare epocă vine o vreme în care liderii trebuie să se mobilizeze ca să rezolve necesitățile de moment. Prin urmare, nu există nici un potențial lider care să nu aibă oportunitatea de a transforma lumea într-un loc mai bun. Cei din jurul lui au și ei această oportunitate.

Actele semnificative apar aproape întotdeauna ca răspuns la oportunități. Așa s-a întâmplat în 2013, când liderii de la EQUIP și cu mine am avut șansa de a desfășura o acțiune de transformare în Guatemala, învățându-i pe cei de acolo diferite valori. După ce am luat legătura cu liderii din țară, inclusiv cu cei din guvern, ni s-a cerut să instruim nouăsprezece mii de persoane într-o săptămână.

Ce cauză nobilă! Ce oportunitate! Ce provocare! Era o misiune herculiană pentru oricine ar fi avut-o de îndeplinit.

Cum am fi putut profita de o astfel de oportunitate? Am încheiat parteneriate cu alți oameni care gândeau la fel ca noi. Am apelat la instructori din John Maxwell Team și în jur de două sute dintre ei s-au oferit voluntari la acea vreme, au zburat către Guatemala City și și-au plătit toate cheltuielile pentru a instrui liderii guatemalezi în domeniul negocierilor.

Acești instructori au profitat din plin de moment și au avut un impact pozitiv asupra vieților multor oameni, deoarece cei nouăsprezece mii de oameni instruiți au continuat să conducă aproape două sute de mii de oameni prin regulile de negociere. Dar cel mai mare impact a apărut *în ei înșiși*.

Au mers în Guatemala pentru a-i schimba pe ceilalți, dar s-au întors schimbați. Au gustat însemnătatea și, odată ce simți gustul însemnătății, succesul nu te va mai satisface niciodată.

Ce oportunități identifici? Vezi o cale de a-i conecta pe ceilalți la însemnătate? Există cineva care te invită să-l însoțești în a face ceva semnificativ? Dacă da, profită. Lucrurile pe care le accepți îți modelează viața. Uneori, un mic pas în direcția bună

Uneori, un mic pas în direcția bună sfârșește prin a fi cel mai mare pas din viața ta.

sfârșește prin a fi cel mai mare pas din viața ta. Mergi pe vârfuri dacă trebuie, dar fă acel prim pas important.

Întrebare: ce oportunitate identifici chiar în acest moment astfel încât să poți face o diferență în bine?

2. Factorul convingerilor

Din fericire, cred că Dumnezeu m-a înconjurat cu acei oameni care vor accepta provocările fiecărui moment.

După cum ți-am spus deja, dacă nu crezi în Dumnezeu, nu intenționez să-ți impun în nici un fel credința mea personală. Nu judec pe nimeni. Acestea fiind spuse, știu fără nici un dubiu că în fiecare zi de când am început să-I cer lui Dumnezeu să-mi aducă oameni care voiau însemnătate, El mi i-a trimis în viața mea, astfel încât să facem împreună o diferență în bine. Și continuă să mi-i trimită.

Cu câteva săptămâni în urmă, mă aflam într-un magazin de birotică și vorbeam cu un angajat. Un domn a venit la mine și mi-a spus: „V-am recunoscut vocea." Am zâmbit și am petrecut trei minute pentru a face cunoștință cu acel străin, care se numea Troy. La finalul scurtei noastre conversații, el ne-a invitat pe mine și pe Margaret la o cină în seara următoare.

Apoi, a doua zi, am primit acest mesaj de la Troy:

> Știu că ești ocupat cu cartea ta. Dar am simțit nevoia să-ți spun acest lucru înainte de cina din seara asta. Dumnezeu m-a trezit azi-noapte și L-am întrebat dacă vrea să-mi spună ceva. Mi-a zis să-ți spun că eu sunt cel pentru care te rogi. Habar nu am ce înseamnă asta și nu voi face speculații. Doar că a trebuit să mă supun și să-ți transmit mesajul.

Încă de dinainte să-mi trimită bilețelul, eu știam deja acest lucru. Era cineva care voia să facă o diferență în bine, iar Dumnezeu l-a trimis în calea mea.

În acea seară, Margaret și cu mine ne-am întâlnit cu Troy și cu soția lui, Randi, la cină. Am luat o decizie conștientă în perspectivă de a lăsa conversația să meargă cât de departe vrea el. Nu am vrut să fac

presupuneri și nici să-l presez. Voiam ca Troy să știe că acea întâlnire nu a fost una întâmplătoare. I-am spus că acest gen de întâlniri mi se întâmplă des. De ce? Deoarece mă rog la Dumnezeu pentru ele.

Ori de câte ori Dumnezeu îmi trimite o altă persoană care își dorește să facă o diferență în bine, iar acea persoană vrea să se întâlnească cu mine, mă îndrept către ea fără să am vreo așteptare. Nu încerc să conduc viața nimănui și nici să controlez viața cuiva. Nu încerc să îi influențez spiritual. Știu că sunt acolo doar pentru a-i asculta și pentru a-mi împărtăși povestea referitoare la însemnătate. Rareori petrec mai mult de cincisprezece minute vorbind despre astfel de lucruri înainte de a sugera să schimbăm subiectul conversației.

În acea seară, am avut toți patru o cină plăcută. Troy și cu mine am mai păstrat legătura doar sporadic de atunci. Este încântat să ia parte la munca pe care o depun. Se vede cursant în programul nostru de leadership, ca să poată învăța cum să-și dezvolte afacerea. Mai vrea să și ajungă într-o poziție de mentor într-o bună zi. Ca urmare a întâlnirii „întâmplătoare" dintr-un magazin – care, de fapt, nu a fost deloc întâmplătoare, Troy pășește acum pe propriul lui drum către însemnătate.

Nu trebuie să crezi în Dumnezeu ca să te convingi că oamenii care gândesc la fel ca tine vor veni în viața ta atunci când în adâncul sufletului vei simți să faci ceva semnificativ. Crezi asta? Crezi că toți ceilalți vor să se conecteze cu tine pentru a avea impact pozitiv? Atunci când cineva care vrea să facă o diferență în bine intră în viața ta, îți dai seama? Crezi suficient de mult în acea persoană încât să te conectezi cu ea și să începi să gândești ce ați putea face împreună pentru a avea un impact pozitiv? Credința este esențială pentru însemnătate. Fără credință, vei întâmpina dificultăți foarte mari în a avea o viață plină de sens și în a căuta însemnătatea.

Întrebare: Crezi că oamenii vin către tine ca să te ajute să faci o diferență în bine?

3. Factorul posibilității

Visul meu îmi permite să renunț în orice moment la tot ceea ce sunt astfel încât să primesc tot ceea ce pot deveni.

Dacă vrei să ai o viață plină de însemnătate, va trebui să renunți la anumite lucruri. Calea posibilităților este plină de compromisuri. De ce? Fiindcă nu există însemnătate fără sacrificiu. Vestea bună este că, pe măsură ce faci compromisuri, o iei pe un drum mai plin de satisfacții, fie că a avea impact pozitiv înseamnă pentru tine să iei decizia de a-ți întemeia o familie, fie că faci schimbări radicale în viața ta de zi cu zi.

Fiecare dintre noi se confruntă cu momente din viață în care suntem forțați să ne oprim, să reflectăm și să ne verificăm opțiunile. Aproape fiecare alegere presupune un compromis, pe care începem să le facem încă din primii ani de viață. Ne uităm la televizor sau ne jucăm afară? Ne distrăm în perioada liceului sau muncim ca să obținem note bune? Ne angajăm atunci când terminăm liceul ca să câștigăm imediat niște bani sau mergem la facultate? Când absolvim facultatea, ne luăm un loc de muncă unde suntem plătiți mai bine sau alegem unul unde putem căpăta experiență?

Compromisurile pe care le facem influențează aproape tot. Și să nu uiți un lucru: cu cât ai mai mult succes, cu atât sunt mai mari și mai provocatoare compromisurile pe care trebuie să le faci.

Uitându-mă la lunga mea carieră, tot ce văd este un lung șir de compromisuri. De cele mai multe ori când mi-am schimbat locul de muncă, am avut parte de câte o scădere de salariu. Dar de fiecare dată am trecut la o situație în care mi s-au deschis oportunități mai mari. După ce am făcut cea mai importantă tranziție din cariera mea, despre care îți voi povesti în capitolul următor, m-am uitat înapoi în timp la toate compromisurile pe care le-am făcut și am scris o lecție referitoare la acest aspect. Obișnuiam să încurajez liderii să profite la maximum de cele mai mari posibilități. Iată compromisurile pe care le recomand a fi făcute:

- Schimbă afirmarea cu realizarea.
- Schimbă siguranța cu însemnătatea.
- Schimbă câștigul material cu potențialul de viitor.
- Schimbă plăcerea imediată cu dezvoltarea personală.
- Schimbă explorarea cu concentrarea.
- Schimbă, în viață, cantitatea cu calitatea.
- Schimbă acceptabilul cu excelența.
- Schimbă adăugarea cu multiplicarea.
- Schimbă prima jumătate cu a doua jumătate.

Dacă vrei să trăiești o viață care să conteze realmente, va trebui să faci compromisuri. Ele sunt necesare în călătoria ta către însemnătate. Și, după cum am spus deja, devin tot mai greu de făcut pe măsură ce ne bucurăm de mai mult succes. Dar să nu uiți un lucru: după ce faci un compromis nu rămâi niciodată la fel ca înainte. Și dacă faci un compromis pentru însemnătate, depășindu-ți tendința de a te gândi doar la tine, acele schimbări vor fi întotdeauna înspre mai bine.

Întrebare: La ce ești dispus să renunți pentru a avea un impact pozitiv?

4. Factorul credinței

Visul meu îmi permite să simt invizibilul așa încât să pot face imposibilul. Să ai încredere în resursele de la Dumnezeu...

Și în acest caz, am folosit citatul în virtutea credinței mele, însă ideea de bază aici constă de fapt în frică. Aproape tot ceea ce tu și eu ne dorim se află la polul opus față de frică. Cum faci față acestui aspect? Cum reușești să-ți depășești temerile?

Pentru mine, e o chestiune care ține de credință. Încerc să las totul în mâinile lui Dumnezeu și, de obicei, văd mâna Lui în orice. Nu cred că Dumnezeu îmi dă un vis ca să ajung să fiu frustrat, ci ca să îl transform în realitate.

Frica este cel mai frecvent motiv pentru care oamenii se opresc. Credința este ceea ce-i face pe oameni să înceapă ceva.

Vrei să știi ceva uluitor? Frica este cel mai frecvent motiv pentru care oamenii se opresc.

Credința este ceea ce-i face pe oameni să înceapă ceva. Frica este cheia care încuie ușa resurselor. Credința este cheia care deschide acea ușă.

Atunci când visul tău referitor la însemnătate este cel corect, ar trebui să crezi într-o măsură mai mare și să fii convins că visul tău se *poate* împlini. Credința ar trebui să îți permită să vezi invizibilul și să faci imposibilul. Ar trebui să te ajute să eliberezi resursele de care ai nevoie. Chiar dacă tu ai un alt tip de vis față de al meu, cred că poți avea încredere în resursele lui Dumnezeu.

Credința mă încurajează să fac pași mici și să fiu convins că resursele vor veni la mine pe măsură ce merg. Ele nu vor apărea niciodată dacă voi rămâne pe loc. Dacă mă opresc, se opresc și resursele. Resursele vin la noi atunci când ne aflăm în misiune și când ne împlinim chemarea.

Lecția pe care o predau cel mai des despre credință este următoarea: hrănește-ți credința și înfometează-ți teama. Pentru asta, trebuie să-ți alimentezi credința cu energie, renunțând la teamă. Nu poți să îți diminuezi frica dacă te gândești la ea, ci doar dacă acționezi la distanță de ea. Cum? Îndreptându-te către credință.

Înainte să merg mai departe, în cazul în care ești o persoană credincioasă, aș vrea să punctez un aspect. Majoritatea oamenilor Îi cer lui Dumnezeu mai întâi cunoaștere și abia apoi acțiune. Dumnezeu vrea ca noi să acționăm mai întâi și apoi El ne oferă cunoașterea. Dumnezeu i-a cerut lui Moise să se întoarcă în Egipt. Moise nu a înțeles de ce. Și nu a vrut să se întoarcă. Dar, după ce a revenit în Egipt, a înțeles ce voia Dumnezeu de la el. Cea mai mare greșeală a oamenilor credincioși este aceea de a simți că Dumnezeu le datorează explicații. Dumnezeu nu ne este dator cu nimic.

Cartea lui Iov este o capodoperă literară și un exemplu extraordinar care ilustrează factorul credinței. Dacă ești familiarizat cu povestea, înțelegi că Iov suferă o tragedie îngrozitoare, pierzându-și copiii, averile și sănătatea. Iov întreabă încontinuu „De ce?", deși Dumnezeu nu-i răspunde niciodată la întrebare. În loc de asta, îl pune să treacă prin proces. De ce? Deoarece totul are legătură cu procesul în sine.

Philip Yancey spune: „Suntem preocupați de turnura pe care o vor lua lucrurile; Dumnezeu pare mai preocupat pe ce drum o vom apuca noi." Faptul că acționăm pornind de la credința pe care o avem este adesea modul în care Dumnezeu ne-a crescut.

Credința nu ne ușurează viața, dar ne ajută să facem diferite lucruri, deoarece pune totul, inclusiv frica, în perspectiva potrivită. Așa că dacă vrei să înveți, să te dezvolți, să-ți împlinești visurile referitoare la însemnătate și să ai un impact pozitiv, atunci ideal este să ai credință.

Întrebare: Este credința mea mai mare decât frica?

5. Factorul provocării

... visul este mai mare decât toate abilitățile și cunoștințele mele.

Uneori cred că nu există indivizi extraordinari – fie ei bărbați sau femei. Există doar provocări extraordinare, pe care oamenii obișnuiți ca tine și ca mine sunt dornici să le accepte. De ce spun asta? Deoarece nimic nu diferențiază mai bine persoanele pasionate de cele pasive așa cum o face un pas în sus. Ori de câte ori îi invit pe ceilalți să mi se alăture pentru a face ceva măreț în baza unei viziuni pline de semnificație, îmi dau seama că unii oameni vor răspunde pozitiv, iar alții o vor lua la fugă pur și simplu.

Trebuie să fi fost valabil și atunci când Cristofor Columb își căuta marinarii în perioada în care se pregătea să facă prima călătorie. Cu câțiva ani în urmă, am dat peste textul cu ajutorul căruia se presupune că își căuta membrii echipajului. Sunt sigur că nu este autentic, însă îmi place chiar și așa:

Se caută

Spirite puternice, curajoase, aventuroase, care să mă însoțească într-o călătorie interesantă.

Destinația finală? Acasă.

Primele câteva escale? Nu se știe, însă probabil în locuri care nu se află înscrise pe hărți.

Durata călătoriei? Necunoscută.

Riscuri și pericole? Multe.

Cât te costă? Timpul, banii de buzunar și poate chiar propria ta viață.

Recompense? Numai Dumnezeu știe, dar numai Dumnezeu hotărăște.

Oportunități? Una care apare o dată în viață!

Vrei să vii cu mine?

– Cristofor Columb, text scris în 1491

La vârsta de șaizeci și opt de ani, mă simt mai provocat să fac o diferență în bine decât în oricare alt moment din viața mea. Este pasiunea mea să „cresc" oameni ca lideri care să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat astfel încât să evolueze și să devină lideri care să producă o schimbare. În tot acest timp în care am studiat mișcările transformaționale, m-am străduit să definesc felul în care arată un asemenea lider. Cred că liderii care produc o transformare influențează felul de a gândi al oamenilor, vorbirea și acțiunea în așa fel încât au un impact pozitiv în viața lor și a celorlalți. Este visul meu – și, totodată, o provocare – să dezvolt lideri de acest tip. Este mult mai ușor să definesc unul decât să îl dezvolt. Cu toate acestea, am acceptat provocarea.

Speranța mea este că lucrarea de față te va ajuta să avansezi în această direcție – să întreprinzi acțiuni pozitive în mod intenționat și să îi ajuți deopotrivă și pe ceilalți. Dacă tu și cu mine facem asta și îi ajutăm pe ceilalți să procedeze la fel, putem ajuta la transformarea indivizilor și a comunităților.

Întrebare: Te simți provocat să te îndrepți către însemnătate?

6. Factorul atitudinii

Visul meu îmi permite să merg mai departe atunci când sunt descurajat, căci acolo unde nu există încredere în viitor, nu există putere în prezent.

Dintotdeauna m-a impresionat felul de a conduce al lui Martin Luther King Jr. De-a lungul relativ scurtei sale vieți, a fost capabil să

inspire mulți oameni să facă gesturi semnificative. S-a creat astfel o mișcare ce a dus la o schimbare pozitivă în America. King spunea la un moment dat: „Cea mai importantă sarcină în declanșarea unei mișcări este să ții laolaltă oamenii care o formează." Cred că o mare parte a succesului pe care l-a avut s-a datorat atitudinii. Părea că nu-și pierdea niciodată speranța. Continua să creadă în schimbarea la care el lucra – și asta a făcut până în ultima clipă a vieții.

În Atlanta, am avut privilegiul de a întâlni numeroase persoane care au luptat alături de Martin Luther King sau care au stat împreună cu el în închisoare. Au trecut prin multe pentru a face o diferență în bine în viața celor care veneau din urmă. În timpul vieții lui, King a ținut oamenii laolaltă, ajutându-i să își păstreze astfel atitudinea.

Deseori m-am întrebat de ce atât de mulți oameni buni încetează să mai facă fapte pozitive la un moment dat în viață. Am ajuns la concluzia că își pierd energia nu din cauză că munca pe care o fac este grea, ci pentru că uită de ce au pornit pe acel drum. Își pierd motivația și, drept urmare, și direcția. Atunci când atitudinea se schimbă, la fel se întâmplă și cu eforturile lor.

Cred că majoritatea oamenilor care încearcă să facă o diferență în bine încep cu motivele și atitudinile potrivite. În consecință, cei pe care îi ajută au foarte mult de câștigat de pe urma lor. Se produce însă și o schimbare a felului de a gândi, de la *Vreau să ajut oamenii* la *Vreau ca oamenii să mă ajute.* Este un moment extrem de distructiv atunci când liderii încep să gândească altfel. În momentul în care are loc schimbarea de atitudine, motivele liderilor se modifică și ele. În loc să-și facă o listă cu persoanele cărora ar putea să le ofere un plus de valoare și care i-ar ajuta să ofere un plus de valoare și altora, liderii vor să atragă oameni care le pot aduce valoare *lor personal.*

Atunci când oamenii sunt motivați de avantajele personale, își pierd direcția și ies de pe drumul cel bun. În consecință, nu mai au un impact pozitiv. Atunci când încetezi să mai iubești oamenii, încetezi și să-i mai ajuți. Dacă te întrebi *De ce nu mă ajută ceilalți pe mine?* ajungi să fii nemulțumit. Iar dacă ocupi un post de leadership, îți pierzi eficiența.

De foarte multe ori, atitudinea face diferența. Am avut un prieten care mi-a spus la un moment dat: „Când viața e dulce, mulțumește în gând și sărbătorește. Când viața e amară, mulțumește în gând și evoluează." Este o atitudine excelentă, necesară pentru a face o diferență în bine și a stabili legături cu alte persoane care au impact pozitiv.

Și hai să-ți mai spun ceva legat de atitudine. Este ușor să ai o atitudine potrivită atunci când îți merge bine. Momentul în care contează cu adevărat o atitudine pozitivă este atunci când lucrurile merg prost. Nu alegem noi întotdeauna ceea ce ni se întâmplă, însă putem opta mereu pentru felul în care reacționăm. Atunci când alegem atitudinea potrivită, chiar și când lucrurile merg prost, le dăm un sentiment plăcut și celor care ne sunt parteneri.

Întrebare: Este atitudinea ta un punct forte sau unul slab?

7. Factorul câștigător

Visul meu îmi permite să atrag învingători deoarece visurile mărețe atrag oameni măreți.

Îmi amintesc cum m-am simțit atunci când am scris propoziția de mai sus pentru textul meu intitulat „Am un vis". Visul pe care îl aveam mă entuziasma, dar nu atrăsesem încă lângă mine persoanele care mă puteau ajuta să-l transform în realitate. Voiam să stabilesc relații cu oameni motivați de însemnătate, dornici să transforme idei în realitate. Mă întrebam însă cum ar putea reacționa astfel de oameni la invitația mea.

Îmi vor înțelege visul?

Nu cumva va lărgi visul meu distanța dintre mine și ei?

Nu îl vor critica?

Când mă uitam la oamenii pe care-i cunoșteam, eram tentat să țin totul doar pentru mine. Este riscant să împărtășești un vis care definește o viață plină de sens. Poate duce la ridicol și la respingere. Dar mai știam și că dacă voiam să-mi ating țelul de a face o diferență în bine, trebuia să mă înconjor de oameni cu care să pot conlucra. Așa că mi-am făcut curaj, m-am bazat pe credință și am luat decizia de a le spune și celorlalți.

Răspunsurile pe care le-am primit au fost variate și interesante. Majoritatea oamenilor căutau unul dintre următoarele trei elemente: supraviețuire, succes și însemnătate. Cei interesați numai de supraviețuire s-au ascuns, fiindcă nu erau atrași de viziunea mea. Unele dintre persoanele care căutau succes au intrat în jocul meu. Dar aceia care s-au conectat aproape imediat au fost cei care își doreau însemnătatea. Visurile mărețe atrag oameni cu potențial care vor să facă marele salt, care luptă pentru un țel mai mare ca propria persoană și care învață să înoate astfel încât să ajungă la liman.

Uneori, visurile pe care le avem sunt atât de mari încât putem să evoluăm în cadrul lor.

O altă descoperire pe care am făcut-o în timp ce-mi împărtășeam visul a fost surprinzător de plăcută. Uneori, visurile pe care le avem sunt atât de mari încât putem să evoluăm în cadrul lor.

Este ca atunci când eram copil și părinții îmi cumpărau întotdeauna pantofi cu o jumătate de număr mai mari, spunându-mi: „John, ești în creștere. Devii un tânăr bărbat. Nici nu-ți vei da seama când vei crește în acești pantofi."

Este ceea ce le spun și eu acum oamenilor care intră pentru prima dată în pantofii însemnătății. S-ar putea să simtă că le sunt un pic cam prea mari pentru moment, însă nu trebuie să-și facă griji. Pe măsură ce faci pași, te vei dezvolta și vei deveni o persoană cu însemnătate, așa cum ai fost creat să fii.

Îți asumi riscul de a le împărtăși celorlalți visurile tale de însemnătate? Oamenii talentați, de succes și motivați se conectează cu tine astfel încât să puteți încerca să vă realizați visurile împreună? Ai nevoie de persoane cu mentalitate de învingători ca să poți face o diferență în bine. Și trebuie să *fii* tu însuți unul dintre acei învingători!

Atunci când vine vorba despre însemnătate, încă mă simt ca și cum aș purta pantofi mai mari, în care va trebui să cresc. Încă mă aflu sub apă până peste cap și încerc să înot. Și este bine așa. Înaintez în vârstă, dar sunt tânăr din punctul de vedere al visurilor pe care le am. Este ceea ce mă face să iubesc această călătorie în care mă aflu.

Întrebare: Te conectezi cu învingători pentru a atinge însemnătatea?

8. Factorul promisiunii

Visul meu îmi permite să mă văd pe mine și pe oamenii mei în viitor.
Visul nostru este promisiunea de a fi cineva într-o bună zi.

Când am scris această frază, credeam cu adevărat că un vis valoros conține o promisiune a împlinirii sale. A fost însă o greșeală naivă. Am făcut aceeași eroare pe care o fac majoritatea oamenilor în legătură cu visurile. Eram convins că, *dacă vei crede suficient de mult într-un lucru, îl poți realiza*. Dar nu este valabil întotdeauna. Un vis are nevoie de un partener de nădejde: angajamentul.

Visurile sunt gratuite. Cu toate acestea, călătoria spre împlinirea lor nu este. Trebuie să muncești pentru visul tău. Visul nu lucrează pentru tine. Trebuie să muncești împreună cu visul și pentru el. Visul este o *promisiune* a ceea ce ai putea fi, însă *angajamentul* reprezintă ceea ce vei deveni în realitate. Ceea ce începe ca o promisiune se termină prin angajament.

Întrebare: Te-ai angajat pe o cale cu promisiuni mari pentru tine și pentru ceilalți?

9. Factorul invitației

Da, am un vis. Este mai mare decât oricare dintre harurile mele.
Este la fel de mare cât lumea, dar începe de la o singură persoană.
Vrei să mi te alături?

Cu toții avem o anumită doză de noroc în viață, însă cea mai importantă parte este cea pe care mie îmi place s-o numesc „noroc în ceea ce privește însoțitorii". De ce? Deoarece contează cel mai mult *cu cine* te conectezi. Principiul poate fi bun sau rău, în funcție de persoanele care ți se alătură. Sunt sigur că știi acest lucru în mod instinctiv. Nu ai întâlnit oameni care să fi lucrat cu tine și care să vă fi ușurat situația amândurora astfel încât să puteți face o diferență în bine? Și nu te-ai conectat și cu oameni pe care mai târziu ți-ai dorit să nu-i fi întâlnit niciodată – pentru că ți-au umbrit abilitatea de a avea impact pozitiv? Eu da.

Toată viața mea am căutat căi prin care să mă conectez cu ceilalți, în calitate de pastor al bisericii, ca lider de afaceri și ca specialist în comunicare. Dar nu trebuie să fii lider ca să inviți oamenii pe un drum plin de însemnătate, ci doar să fii dedicat cauzei tale și deschis către colaborări. De fapt, dacă tu crezi că leadership înseamnă să ai oameni care te urmează, s-ar putea să fii un lider bun. Dar dacă tu crezi că leadership înseamnă să determini oamenii să te urmeze pentru o cauză importantă, atunci ai potențialul să fii un lider extraordinar. Dacă motivația ta este suficient de mare încât să te entuziasmeze, atunci, pe măsură ce o vei transmite mai departe, îi va entuziasma și pe ceilalți – în special pe cei care îți împărtășesc pasiunea și visul. Amploarea motivației va determina dimensiunea reacției tale.

Întrebare: Ești pregătit să începi să-i inviți pe alții să ți se alăture pentru a trăi o viață care chiar contează?

O inimă pentru veterani

Am citit de curând o poveste despre o persoană care a început să aibă un impact pozitiv în viețile altora din momentul în care s-a simțit obligată să facă ceea ce credea că era corect. Acțiunile întreprinse au condus-o pe o cale plină de semnificație, la care nu se așteptase. Numele ei este Zach Fike, ofițer în Garda Națională a Armatei și colecționar de antichități. Călătoria lui a început pe când mama sa, Joyce, i-a dăruit un cadou de Crăciun în 2009. Era o medalie Purple Heart (Inima purpurie) pe care o găsise la un magazin de antichități. Joyce s-a gândit că fiul ei va fi încântat să adauge acea medalie la colecția deja existentă.

Dar în clipa în care Zach a văzut medalia și a citit numele gravat pe ea, Corrado Piccoli, ceva l-a răscolit. Serviciul militar era o tradiție în familia lui Zach. Joyce fusese ofițer instructor de recruți. Tatăl lui Zach lucrase în armată ca sergent major. Avea rude care luptaseră în Războiul de Independență, în Războiul din 1812, în Războiul Civil, în Primul și Al Doilea Război Mondial și în cel din Vietnam.

„Știam că medalia nu-mi aparținea", spune Zach. „Și m-a trimis într-o călătorie menită să găsesc o familie."[21]

Dar nu a putut face acest lucru imediat, deoarece a fost detașat în Afghanistan. După ce s-a întors, a reușit să îi găsească rudele lui Piccoli, care fusese ucis în misiune, în Franța, în timpul celui de-Al Doilea Război Mondial. În cadrul unei ceremonii în onoarea lui, Zach a returnat medalia surorii lui, Adeline Rockko, care avea atunci optzeci și șapte de ani.[22]

„Am văzut întâmplându-se ceva foarte special în momentul acela", spune Zach. „După moartea soldatului, membrii familiei au cam apucat-o fiecare pe drumul lui. Se îndepărtaseră unii de ceilalți. Grație revenirii medaliei acasă, am văzut o familie reunită din nou. Au avut atunci prima reuniune de familie după aproape șaizeci și cinci de ani [cât trecuseră de la moartea lui Piccoli]."[23]

Acest lucru l-a inspirat pe Zach să înceapă să caute și alte Inimi Purpurii pierdute sau furate care să poată fi returnate proprietarilor de drept sau membrilor în viață ai familiilor lor. Când găsea una, o punea într-o cutie, adesea împreună și cu alte medalii pe care veteranul le obținuse și le prezenta în cadrul unei ceremonii. Începuse să fie cunoscut pentru ceea ce făcea. Oamenii au început să-i trimită Inimi Purpurii. Iar alții îi spuneau că sunt în căutarea unor Inimi Purpurii pierdute. În cele din urmă, Zach a înființat o organizație nonprofit numită Purple Hearts Reunited („Inimile Purpurii reunite"), pentru a le ușura oamenilor posibilitatea de a-l sprijini. Până acum, Zach a returnat peste două sute de medalii.

După ce a început să facă aceste lucruri, a primit el însuși o Inimă Purpurie, fiind rănit în urma unui atac cu rachete. Dar nu asta l-a motivat neapărat, ci faptul că voia să facă o diferență în bine.

„[Pentru] o mare parte dintre aceste familii înseamnă apropiere", spune el despre medaliile Inima Purpurie pe care le returnează. „Este singurul lucru palpabil pe care îl primesc după ce persoana dragă lor a murit. Este ceva ce poți atinge, ceva ce poți ține în palme, ceva la care poți să te uiți. Și asta este tot ceea ce mai au ei de la el. Este probabil cel mai important lucru din viețile lor."[24]

Conceperea unei mișcări

În acest moment te mulțumești să visezi că vei avea un impact pozitiv sau chiar faci ceva pentru a te conecta cu oameni care ți se pot alătura în călătoria spre dobândirea însemnătății? Mișcările nu încep cu masele, ci de la o singură persoană, care apoi îi atrage și pe alții. Așa a fost și în cazul mișcării antiapartheid din Africa de Sud. Iată ce a scris, în 1941, activistul sudafrican Walter Sisulu despre Nelson Mandela: „Am vrut să fim o mișcare în masă și apoi, într-o bună zi, un lider al maselor a intrat la noi în birou."

Oricine de pe planeta asta poate porni o mișcare. Și tu poți, și eu pot și oricare tip sau tipă care stă lângă tine în avion, în autobuz sau în metrou. Mișcările înseamnă mobilizarea oamenilor spre un scop comun. Există o forță uriașă în demararea mișcărilor, deoarece ele pot schimba felul în care gândesc oamenii, în care cred și chiar trăiesc. Pot începe cu un grup mic de oameni care cred cu pasiune în ceva și se pot sfârși prin schimbarea unei culturi, dacă nu chiar a lumii.

În prezent, mai am un alt vis. Vreau să văd oamenii că încep să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat. Vreau să-i văd devenind lideri care produc o schimbare ce le influențează celorlalți gândirea, vorbele și faptele într-un asemenea fel încât să aibă impact pozitiv. Va deveni asta o mișcare? Nu știu. Nu dețin controlul. Dețin controlul doar asupra propriei mele persoane. Știu că trebuie să înceapă cu mine și mă simt mișcat să-ți împărtășesc și ție asta.

Lucrarea de față este invitația mea pentru ca tu să mi te alături. Vreau ca tu să îmbrățișezi aceste idei și ca povestea vieții tale să se schimbe, așa cum s-a întâmplat și cu a mea. Vreau ca să acționezi pentru a avea un impact pozitiv asupra vieților celorlalți. Vreau să te conectezi cu ceilalți și să dobândești însemnătatea. Și sper ca, într-o bună zi, să aud un milion de povești despre vieți schimbate în bine, pentru că oamenii adoră faptul că tu și eu am încercat să avem un impact pozitiv asupra celorlalți.

Dacă mi te alături în visul meu, poate că împreună putem ajuta la crearea unei lumi mai bune, în care oamenii se gândesc la ceilalți

înainte de a se gândi la ei, unde a oferi un plus de valoare celorlalți este o prioritate, unde câștigul material este poziționat după ideea de viitor și unde propria valoare este întărită prin acte de însemnătate întreprinse în fiecare zi. Este visul meu. Sper ca într-o zi să devină realitatea noastră. Dar se poate împlini numai dacă ne conectăm unii cu ceilalți și lucrăm împreună.

Exercițiu practic: Conectează-te cu oameni care gândesc la fel

Care este visul tău?

Majoritatea oamenilor cărora le-ar plăcea să facă ceva semnificativ au idei și intenții, însă rareori au detaliat totul prin imagini specifice, vii, ale visurilor lor. Lipsa clarității le îngreunează transformarea visurilor în realitate, împiedicându-i să stabilească relații cu alți oameni care gândesc la fel cu ei și care ar fi interesați să le fie parteneri în împlinirea acelor visuri.

Rezervă-ți ceva timp pentru a-ți scrie visul. Poate conține principii, așa cum a fost al meu. Poate conține chestiuni specifice, cum a fost în cazul lui Martin Luther King Jr. Poate fi un poem, o poveste sau o listă. Folosește stilul propriu, însă asigură-te că l-ai *scris*. Ai putea să faci asta în timpul unei ședințe. Sau este posibil să ai nevoie de mai multe luni de zile, cum mi s-a întâmplat mie. Nu este important. Procesul de scriere te obligă să-ți clarifici gândurile și să știi mai bine ceea ce vrei. Doar așa ai la îndemână dovada speranțelor și a aspirațiilor tale. Când este gata, poți decide cu cine să-l împărtășești.

Începe să te conectezi cu ceilalți ca să găsești persoane care gândesc la fel

Știu că poate părea riscant și poate că te face să te simți vulnerabil, dar trebuie să începi să le spui și celorlalți despre visul tău pentru a avea un impact pozitiv. Începe prin a-l împărtăși oamenilor care te vor încuraja, indiferent că ți se alătură sau nu. Ulterior, lărgește-ți cercul. Începe să relaționezi cu oameni care crezi tu că gândesc la fel ca tine și vezi unde ajungi.

8

Asociază-te cu oameni care se ghidează după acelaşi sistem de valori ca şi tine

În 1987, am împlinit 40 de ani. Am considerat că această aniversare este un moment de bilanţ, aşa că am abordat-o la fel cum procedează un sportiv aflat la pauza de după prima repriză. Am văzut-o ca pe o oportunitate de a-mi verifica rezultatele obţinute până atunci, de a-mi evalua performanţele, de a-mi analiza punctele slabe şi de a începe să fac mici ajustări, înainte să ies iar pe teren şi să performez în repriza a doua. Din punctul de vedere al celor din jur, aveam deja nişte realizări majore. Însă în momentul în care mi-am analizat puţin viaţa, nu eram mulţumit. Simţeam că nu făcusem încă ceva extrem de important.

Următorii paşi ai călătoriei mele

Pentru a te ajuta să înţelegi mai bine, trebuie să reiau puţin povestea şi să îţi explic ce am făcut în cei zece ani de dinainte să împlinesc vârsta de 40. Margaret şi cum mine ne-am mutat din Lancaster în 1979. De ce am plecat de lângă nişte oameni pe care îi iubeam, dintr-o biserică în care avusesem un impact pozitiv şi dintr-o zonă în care mă simţisem ca acasă? Bună întrebare!

Avusesem un succes destul de mare în Lancaster, însă îmi doream să fac mai mult. Începusem să mă întreb dacă principiile de leadership pe care le dezvoltasem și valorile pe care le îmbrățișasem ar fi putut fi folosite în organizațiile pe care nu le conduceam eu. Cu alte cuvinte, mă întrebam dacă aș fi putut face o diferență în bine dincolo de prezența mea, prin intermediul altor lideri din alte părți ale lumii, pe care să îi instruiesc. Puteam oare să am un impact mai mare?

Am avut șansa să testez această idee în momentul în care mi s-a oferit o funcție într-o altă congregație, la sediul lor național. Noua poziție mi-ar fi permis să instruiesc pastori din bisericile din întreaga țară care făceau parte din organizația respectivă. Ne-am luat cei doi copii mici, pe Elizabeth și pe Joel, și ne-am mutat în partea centrală a statului Indiana.

Vestea cea bună este că am descoperit că ideile referitoare la leadership pe care le dezvoltasem în Hillham și în Lancaster puteau fi folosite și în alte părți. Chiar funcționau pentru oricine aprecia leadershipul și era dispus să devină un lider mai bun. Fiecare lider cu care am lucrat și care mi-a pus în practică principiile a avut succes. Există însă și reversul medaliei. Numărul celor pe care i-aș fi putut ajuta era limitat, dat fiind că mi se permitea să colaborez doar cu cei din organizația în care lucram. Voiam să ajung la mai mulți oameni, ceea ce m-a făcut să îmi dau seama că cel mai indicat loc în care să mă desfășor era ca pastor al unei biserici locale. Așadar, în momentul în care am primit invitația să conduc Skyline, o biserică din San Diego, am acceptat bucuros și m-am mutat cu familia din Indiana în California. Totul se petrecea în 1981.

Primul lucru pe care l-am făcut când am ajuns acolo a fost să ajut la dezvoltarea bisericii, care se afla de ceva vreme într-o etapă de plafonare. Sarcina construirii unei organizații excepționale reprezenta pentru mine un teritoriu cu care eram familiarizat. Cunoșteam foarte bine acel mediu și știam ce presupune. Am instruit personalul, am schimbat procedurile și am găsit moduri creative prin care să ajung să relaționez cu oamenii. Nu a trecut mult până când Skyline a început să fie considerată una dintre cele mai influente biserici din America,

de către Elmer Towns, un renumit expert și profesor universitar, pe care îl admiram foarte mult și care, între timp, mi-a devenit prieten.

La începutul anilor '80, am început să predau leadershipul în cadrul unor conferințe organizate în afara bisericii. Când am preluat funcția de la Skyline, consiliul director a înțeles că vreau să le ofer celorlalți lideri un plus de valoare, așa că au fost de acord cu o oarecare flexibilitate care să îmi permită să îmi duc proiectele la bun sfârșit. În momentul în care am fost invitat să țin un discurs în cadrul unei organizații de training, am ales să vorbesc despre cele patru elemente de care fiecare persoană are nevoie ca să obțină succesul: relații, cunoștințe, atitudine și leadership.

În scurtă vreme, mi-am dat seama că îmi doream să pun un accent mai mare pe leadership în comunicările mele, așa că am înființat o companie numită INJOY și am început să îmi organizez propriile conferințe. Ar fi puțin spus că visam la scară mare și că începusem cu pași mărunți. Prima conferință de leadership pe care am găzduit-o s-a desfășurat în Kansas City, Missouri. S-au înscris doar 14 persoane, ceea ce ar fi însemnat să pierd câteva mii de dolari dacă alegeam să se desfășoare în aceste condiții. Un prieten mi-a spus că e o decizie de business foarte proastă. Mi-am dat însă seama că era una plină de *însemnătate*, așa că am mers mai departe.

Și a fost prima dintr-un lung șir de conferințe pe care le-am ținut. În cele din urmă, sute și apoi mii de persoane au participat la ele și au învățat cum să devină lideri mai buni. La vremea aceea nu aș fi spus exact așa, cu aceste cuvinte, dar chiar îi învățam pe oameni cum să facă fapte bune în mod intenționat și să aibă un impact pozitiv.

La o conferință de anvergură mai mică, de la Holiday Inn, din Jackson, Mississippi, mai mulți lideri mi-au spus că îmi sunt recunoscători pentru ceea ce i-am învățat pe parcursul evenimentului, dar și că voiau să participe la un program de training ulterior. Nu eram sigur ce anume ar trebui să fac, dar îmi doream să îi ajut. Pot spune cu mâna pe inimă că voiau să facă o diferență în bine. Te-ai aflat vreodată într-o asemenea situație, în care să te fi simțit impulsionat să faci un anumit lucru, însă nu știai sigur cum să procedezi?

La un moment dat mi-a venit o idee, așa că am întrebat: „Dacă voi înregistra o casetă cu durata de o oră, cu un scurt curs, în fiecare lună, v-ați abona?" Au spus că da, așa că i-am rugat pe toți cei care încuviințaseră să își treacă numele în agenda mea, care a circulat prin sală din mână în mână. Toți cei 35 de participanți s-au înscris. Și așa s-a născut clubul meu lunar de leadership. Mica listă de persoane s-a transformat în cele din urmă în peste 15.000 de abonați, fiecare casetă fiind ascultată de un număr impresionant de oameni. Eram uimit, fiindcă oferisem un plus de valoare liderilor, iar ei multiplicaseră această valoare, aducând-o și în viața altora.

Cheia către următorul nivel

Așadar, până să împlinesc 40 de ani, făcusem deja o mulțime de lucruri. Dacă le analizam pe fiecare dintre ele, eram încântat. Simțeam că, prin ceea ce realizasem, avusesem un impact pozitiv. Atunci de ce mă simțeam oare atât de nemulțumit? De ce anume nu mă ocupasem suficient? Ce îmi scăpase?

Și mi-am dat seama. Nu îmi creasem o echipă. Pur și simplu nu mai vedeam nici o modalitate să fiu mai productiv la nivel individual. Timp de 40 de ani găsisem maniere noi și din ce în ce mai bune să realizez o mulțime de lucruri. Atinsesem însă o limită. Dacă aș fi putut dezvolta o echipă, *noi* puteam fi mult mai productivi. Și nu numai atât, puteam face lucrurile mai bine decât le făcusem singur. Trăisem în lumea *mea*, iar acum trebuia să gândesc la plural.

Instruisem eu și alți lideri? Da. Îi inclusesem și pe ceilalți în călătoria mea către însemnătate? Da. Îmi dezvoltasem o echipă și lucrasem în parteneriat cu oamenii? Nu.

Viața nu este compusă din realizările pe care le poți avea, ci din ceea ce poți face alături de ceilalți.

Așadar, aniversarea de 40 de ani m-a provocat să fac câteva schimbări majore legate de modul în care procedam. Mi-am schimbat din temelii modul de gândire, fiind una dintre cele mai importante decizii pe care le-am luat vreodată – și cea mai importantă hotărâre de business din viața mea. Într-un final am înțeles că viața nu este compusă din realizările pe care le poți avea, ci din ceea ce poți face alături de ceilalți.

Începând din acest moment, fiecare decizie pe care am luat-o a pus accentul pe dezvoltarea celor din jur. În scurtă vreme, au început să se vadă și roadele schimbării. Nu numai eu am avut rezultate mai bune, ci și echipa mea. Îi urmăream pe toți cum se dezvoltă pe plan personal. Și am descoperit că mă bucur mai mult să îi văd pe ei cum evoluează decât pe mine însumi. Uau! Pentru mine a fost o schimbare realmente extraordinară...

Am menționat deja faptul că mă rugam în mod regulat la Dumnezeu să trimită în preajma mea oameni care să își dorească să aibă un impact pozitiv și că, până în 1995, când am plecat de la Skyline, ajunsesem să cunosc deja în jur de 600 de asemenea persoane. Această descoperire pe care am făcut-o la vârsta de 40 de ani m-a determinat să îi includ în viața mea, făcându-mă să îmi dezvolt o adevărată strategie în a-i invita să mi se alăture, astfel încât, împreună, să avem un impact pozitiv. Printre respectivii voluntari s-a numărat și Linda Eggers. Mult timp a muncit fără să primească vreun ban să expedieze liderilor casetele motivaționale pe care și le comandau sau cutiile cu materialele pentru conferințe. La mijlocul anilor '90, a devenit asistenta mea executivă și mai ocupă acest post și acum. Nici măcar nu îmi pot imagina faptul că aș fi putut face o diferență în bine în viața celor din jur dacă nu aș fi avut-o lângă mine.

De asemenea, am început să îmi ajut angajații să evolueze. Cum aș fi putut să călătoresc atât de des ca să instruiesc și să dezvolt alți lideri, dar, cu toate acestea, să mai și conduc eficient biserica? Prin faptul că îi dezvoltam pe cei din jurul meu, astfel încât să poată conduce fără mine. M-am asociat cu Dan Reiland, care mi-a devenit adjunct, cu Steve Babby, care se ocupa de partea financiară, și cu Tim Elmore, care s-a documentat temeinic și a schițat câteva predici pe care le-am memorat amândoi. Fiecare dintre ei avea propria personalitate și set de abilități, contribuind la dezvoltarea unei viziuni de ansamblu, astfel încât, împreună, să putem face o diferență în bine.

Pornind de la descoperirea făcută, a luat naștere Legea Cercului Intern, despre care am vorbit în *Cele 21 de legi supreme ale liderului*. „Potențialul unui lider este determinat de apropiații săi." Motivul pentru care am avut succes în cei 28 de ani care au trecut de atunci este acela că am înțeles foarte bine respectiva Lege și fiecare decizie pe care am luat-o a fost bazată pe găsirea unor oameni cu aceleași valori ca ale mele și pe parteneriatele cu ei, pentru a pune în practică o viziune comună.

Puterea parteneriatelor

Parteneriatele încheiate cu oameni care au aceleași valori ca tine sunt extrem de puternice. Poate că modalitatea cea mai bună pentru a explica acest lucru este să îți descriu o conversație pe care am avut-o nu cu multă vreme în urmă cu un grup mic de lideri din America Latină. Cei optsprezece bărbați și femei cu care mă întâlnisem conduceau, împreună, 45-50 de milioane de oameni. Deși fiecare dintre ei atinsese deja succesul, nici unul nu ajunsese însă la potențialul maxim. După estimarea mea, aproape fiecare persoană din încăpere se afla pe undeva la 75-80%. Obiectivul meu în ziua aceea era să le arăt cum pot trece la următorul nivel de impact.

Când i-am întrebat cum cred ei că se poate întâmpla acest lucru, mi-am dat seama că aveau în vedere o creștere destul de modestă a eficienței – în cel mai bun caz de cel mult 5%.

Aveam de-a face cu oameni de succes, foarte sofisticați, dar cu toate acestea nu mi-au dat răspunsul despre care eu știam sigur că este cel corect. Dacă ar fi fost conștienți de acel răspuns, atunci l-ar fi pus deja în practică. Aveam senzația că abia așteaptă să audă despre ce e vorba, așa că le-am spus: „Parteneriatele!"

În încăpere s-a lăsat o tăcere apăsătoare. Nu se așteptau la asta. Însă și-au dat seama imediat cât de adevărat este. Ne-am continuat discuția și chiar am făcut schimb de idei despre potențialii parteneri.

Iată cel mai important lucru pe care trebuie să îl știi despre parteneriate și alianțe – ca să fie eficiente, trebuie ca oamenii care se implică să gândească la fel și, mai mult, să aibă același sistem de valori. Dacă nu relaționezi și nu închei parteneriate cu persoane care îți împărtășesc visurile *și* valorile, nu există nici o șansă ca ele să funcționeze.

Partenerii potriviți te ajută să ai mai mult elan și să îți transformi un vis mărunt într-unul măreț. Cifrele au o mare putere. Așa cum spune un vechi proverb, două capete sunt mai bune decât unul. Parteneriatele încheiate cu persoane care au aceleași valori ca și tine te vor ajuta să îți „înmulțești" visul de a face o diferență în bine.

Comunitatea ne ajută să mergem mai departe, iar dacă oamenii care o compun au aceleași valori și se completează unul pe celălalt, atunci totul merge mult mai repede. Parteneriatele potrivite te fac mai bun decât ești, îți amplifică valoarea, îți permit să faci ceea ce știi mai bine, să îi ajuți pe alții să evolueze, îți asigură mai mult timp liber, o companie plăcută, te ajută să îți îndeplinești cele mai mari dorințe și să îți transformi în realitate viziunea.

În momentul în care închei un parteneriat cu cineva, ajungi la un nivel la care nu ai mai avut niciodată acces până atunci. Deprinzi din cunoștințele acelei persoane, din experiența, influența și potențialul ei. Atunci când ai ajuns deja la un nivel ridicat de eficiență, acest lucru nu se întâmplă fiindcă ai evoluat neapărat, ci fiindcă ai relaționat cu oamenii potriviți, care au propriile lor puncte tari. Și așa ai devenit mai bun. Dacă parteneriatul este încheiat cu persoane care au aceleași valori ca și tine, atunci diferența în bine pe care o puteți face este practic nelimitată.

Multe lucruri pot aduce oamenii laolaltă pe termen scurt: pasiune, oportunitate, caracterul urgent al unei situații sau proximitatea în sine. Cu toate acestea, dacă vrem ca un parteneriat să dureze pe termen lung, atunci el trebuie să se bazeze pe împărtășirea acelorași valori. Dacă oamenii au valori diferite, la un moment dat totul se va destrăma.

Cei mai mulți oameni ratează oportunități în viață, dar nu fiindcă nu s-au întâlnit cu ele, ci fiindcă nu și-au dat seama că este vorba despre oportunități atunci când acestea le-au apărut în cale.

Este important să știi ce cauți atunci când vine vorba despre valori împărtășite. Cei mai

mulți oameni ratează oportunități în viață, dar nu fiindcă nu s-au întâlnit cu ele, ci fiindcă nu și-au dat seama că este vorba despre oportunități atunci când le-au apărut în cale. Nu au stat niciodată să se gândească ce anume caută – și să o facă în mod deliberat. Ca să găsești ceva, trebuie să știi ceea ce cauți.

Găsirea partenerilor potriviți

La începutul carierei mele, nu aveam o imagine clară a lucrurilor pe care le căutam – nici când am devenit pastor, nici când am intrat în lumea afacerilor. În momentul în care m-am apucat de business, am luat de mai multe ori decizia de a angaja oameni care nu s-au dovedit a fi potriviți. Aveam un punct slab atunci când venea vorba despre resursa umană. Aveam o părere bună despre toată lumea și nu vedeam mereu oamenii așa cum erau în realitate. Deși cei apropiați îmi atrăgeau mereu atenția, porneam întotdeauna de la prezumția de nevinovăție. Și nu o singură dată am avut probleme.

Dat fiind că nu știam clar de cine anume aveam nevoie, le-am permis altora să îmi definească criteriile. Invariabil, și le impuneau întotdeauna pe ale lor. La un moment dat am descoperit însă că imaginile care și le construiseră singuri fuseseră mult cosmetizate.

Cum compensez acum? Apelez la factorul de exagerare cu 10%.

Mi-am dat seama de acest lucru pe terenul de golf. Dacă ești puțin atent, vei înțelege ce vreau să spun. Cei mai mulți jucători de golf își exagerează calitățile. Totul începe atunci când își stabilesc handicapul. În afară de situația în care nu încearcă să te păcălească pentru a câștiga un pariu, de obicei își supraestimează capacitățile. Cel mai bun moment al lor este la prima lovitură, când își împărtășesc handicapul de joc. După aceea, lovesc mingea și îți arată cum joacă în realitate.

Jucătorii de golf fac aceeași greșeală atunci când își aleg crosa în timpul unei runde. Cei mai mulți dintre ei își verifică lungimea la care trebuie să ajungă mingea, apoi își aleg crosa în funcție de cât de departe ar ajunge mingea dacă ar reuși lovitura perfectă cu acea crosă de fiecare dată când joacă. Poate că o singură dată lovesc la 150 de

yarzi, jucând perfect. Dar în restul timpului reușesc să lovească doar la 135. Mingea lor trebuie să parcurgă acum 150 de yarzi, așadar, ce crosă aleg? Pe cea cu care cred ei că ar trebui să acopere această distanță, nu pe aceea pe care au folosit-o de cele mai multe ori în situații similare.

Când îmi aleg crosa pentru o lovitură, scad 10% din distanța mea față de lovitura perfectă. Într-o rundă pot da o singură lovitură 100% perfectă, dar de 25 de ori voi lovi doar 90%. Îmi aleg crosele în funcție de ceea ce fac cel mai des, nu de ceea ce am făcut o dată sau de două ori în întreaga viață. Alegerea incorectă a croselor este principala greșeală pe care o fac jucătorii amatori de golf, care reușesc să ducă mingea nu în gaură, ci în apropierea ei.

În momentul în care închei parteneriate, nu îți alege oamenii în funcție de ceea ce *spun* ei că pot face și nici de ceea ce au făcut *o singură dată*. Alege în funcție de comportamentul lor regulat, care îți arată care sunt valorile reale după care se ghidează. De mult prea multe ori, alegerile noastre se bazează pe ceea ce *am putea* sau *ar trebui* să facem, nu pe ceea ce facem de obicei. Suntem oameni cu toții, așa că ar trebui să pornim de la prezumția de nevinovăție. Trebuie să fim însă realiști și să avem o imagine de ansamblu asupra lucrurilor pe care le căutăm.

Cele 12 calități ale oamenilor care împărtășesc aceleași valori și care sunt în căutarea însemnătății

Când am scris cartea *Cele 21 de calități ale liderului*, am descris clar cum trebuie să fie un conducător. Dacă, în general, cauți lideri, ghidează-te după cele 21 de calități. La fel, *Cele 17 legi esențiale ale muncii în echipă* ne spune cum trebuie să fie cineva care lucrează bine alături de ceilalți. Cauți jucători care țin la echipă? Atunci vânează cele 17 legi.

Cauți oameni care să te însoțească pe drumul către însemnătate. Ca să îi găsești, după ce anume te uiți? După calitățile unei persoane

care crede în aceleași valori ca și tine. Vrei să te asiguri că oamenii care ți se alătură îți împărtășesc convingerile și vor să facă fapte bune în mod intenționat. Ca să te ajut să recunoști aceste calități, am identificat ce anume urmăresc la oamenii cu care mă asociez. Cred că lista prezentată în continuare te va ajuta să parcurgi călătoria către dobândirea însemnătății:

1. Cei care împărtășesc aceleași valori se gândesc mai înainte de toate la cei din jur

Descrierea mea preferată a modestiei este următoarea: oamenii modești nu se gândesc mai puțin la ei înșiși, ci se gândesc pur și simplu la ei înșiși mai puțin. Maturizarea nu înseamnă să îmbătrânești, nici să devii mai înțelept, ci să îți dezvolți abilitatea de a privi lucrurile și din punctul altora de vedere. Atunci când combini modestia cu maturitatea, ai persoana ideală cu care mie personal mi-ar plăcea să mă asociez și pe care, probabil, și tu o cauți. Sunt atras de cei care înțeleg că – evident, cu mici excepții – lumea este formată din alți oameni.

2. Cei care împărtășesc aceleași valori gândesc la o scară mai mare decât propriul univers

Cei care vor să facă o diferență în bine și-au extins aria în care performează, trecând de la *eu* la *noi*. Nu se mai gândesc doar la ceea ce au ei de câștigat și nici nu mai pun pe primul loc doar nevoile lor. Visează în schimb să îi ajute pe ceilalți și să depășească obstacolele astfel încât să îi protejeze pe cei din jur. Sunt recunoscători pentru oportunitatea de a-i servi pe cei din comunitatea din care fac parte. Îi abordează întotdeauna pe alții gândindu-se la câștigul reciproc și trec întotdeauna linia de finiș ca alergători în echipă, nu ca simpli sprinteri.

3. Cei care împărtășesc aceleași valori au o pasiune contagioasă

Oamenii cu care eu personal îmi doresc să mă asociez își iubesc semenii și viața – lucru de care toți cei din jurul lor își pot da foarte

ușor seama. Când intră într-o încăpere, pozitivismul lor este aproape palpabil. Ceilalți sunt energizați de spiritul lor, impulsionați de dragostea oferită și apreciați prin ceea ce fac. Dacă îi cunoști, îți dorești să te afli în preajma lor. Prezența lor îi marchează pe ceilalți și, în scurtă vreme, toată lumea este inspirată să ajungă la un nivel superior, astfel încât să le arate și altora cum să aibă o viață plină de sens.

4. Cei care împărtășesc aceleași valori au abilități care se completează

Maica Tereza spunea: „Eu nu pot să fac ceea ce poți tu să faci. Tu nu poți să faci ceea ce eu pot să fac. Împreună, putem realiza lucruri extraordinare." Nimic nu îți aduce mai multe satisfacții decât o misiune comună, dusă la bun sfârșit de oameni cu talente care se completează și care colaborează în armonie. Timp de mai mulți ani, apropiații mei m-au ajutat să fiu mai bun, fiindcă au alte talente și abilități decât mine. Fiecare persoană intră în ecuație cu ceva diferit și unic și nu se teme să împărtășească ceea ce știe sau perspectivele pe care le are. Prezența lor adaugă un plus de valoare tuturor acțiunilor mele. Nimeni nu poate face totul de unul singur. Dar dacă strângi laolaltă un grup format din persoanele potrivite, atunci este posibil.

> **„Eu nu pot să fac ceea ce poți tu să faci. Tu nu poți să faci ceea ce eu pot să fac. Dar, împreună, putem realiza lucruri extraordinare."**
> *– Maica Teresa*

Când am scris *Cele 21 de legi supreme ale liderului*, mi-am dat imediat seama că nici un lider nu ar putea respecta la nivel de excelență toate cele 21 de legi. Însă ei încep să își creeze echipe, care pot excela și ține cont de legile enumerate. În acel moment, descoperă că munca în echipă le permite să își îndeplinească obiectivele. Un proverb african surprinde foarte bine ideea: „Dacă vrei să mergi repede, mergi singur. Dacă vrei să ajungi departe, mergi alături de ceilalți." Este și maniera în care partenerii aflați în căutarea însemnătății se ajută unii pe ceilalți astfel încât să ajungă cât mai departe.

5. Cei care împărtășesc aceleași valori relaționează și îi ajută pe ceilalți

În anii '60, când am încercat pentru prima dată să am un impact pozitiv, liderii cu experiență m-au sfătuit să nu las pe nimeni să se apropie prea mult de mine. „Păstrează distanța", îmi spuneau ei. Însă nu poți încheia parteneriate cu nimeni atunci când nu relaționezi. În plus, în prezent trăim într-o lume a conexiunilor. Au existat vremuri în care oamenii se puteau retrage în propriile castele, înconjurate de șanțuri care le protejau intimitatea, și încercau să trăiască izolați. În prezent, șanțurile au dispărut.

Partenerii trebuie să relaționeze și trebuie să se sprijine unii pe ceilalți. Unii dintre cei mai apropiați prieteni ai mei sunt cei care mă ajută să îmi îndeplinesc misiunea de fiecare zi. Universurile noastre sunt pentru totdeauna legate. De foarte multe ori, mă întreb ce m-aș face fără ei. Răspunsul este evident – mai nimic.

6. Cei care împărtășesc aceleași valori au un spirit creativ atunci când vine vorba despre provocări

Dacă vrem să ne transformăm visurile în realitate și să ne urmăm motivația, trebuie să ne asociem cu oameni care au încredere în propriile forțe. Nu toată lumea are acest spirit. Când se confruntă cu obstacole, oamenii reacționează diferit. Ei sunt de mai multe feluri:

- **„Nu pot":** Sunt convinși că nu pot face nimic, astfel că nici măcar nu vor încerca.
- **„Nu cred că pot":** Ar putea face diverse lucruri, dar sunt convinși că nu pot. Prin urmare, nu încearcă nimic.
- **„Oare pot?":** Se lasă cuprinși de îndoieli, care le controlează comportamentul, ceea ce îi conduce la eșec.
- **„Oare cum pot?":** Au luat deja decizia de a-și duce la bun sfârșit angajamentele, indiferent cât de dificile ar fi. Singura întrebare serioasă pe care și-o pun este cum să procedeze.

Îi prefer pe cei din ultima categorie. De ce? Fiindcă, atunci când lucrăm împreună, *totul* este posibil. Poate dura ceva, însă viziunea va fi în cele din urmă transformată în realitate.

7. Cei care împărtășesc aceleași valori ne extind aria de influență

Pentru mai bine de 40 de ani, am fost învățat că leadershipul se reduce la influență. În toată această perioadă, mi-am extins intenționat influența asupra celor din jur, fiindcă am fost convins că mi-a permis să pot schimba lumea în bine. Acum 20 de ani, am făcut totuși o descoperire importantă. Atunci când mă asociez cu oameni care au aceleași valori ca și mine, nu îmi măresc influența, ci o multiplic.

Oamenii de succes înțeleg că relaționarea asiduă este un timp petrecut cu folos. Este cea mai rapidă și mai bună modalitate de a găsi parteneri și oportunități prin care să ne mărim influența.

8. Cei care împărtășesc aceleași valori sunt orientați către acțiune

Indivizii dispuși să apere lucrurile în care cred au tendința să acționeze. Pentru ei nu există „pe locuri... fiți gata... fiți gata... fiți gata... start". Ci doar start. Iar dacă greșesc, o iau de la capăt.

Cei orientați spre acțiune nu își acceptă pur și simplu viața așa cum e, ci și-o conduc singuri. Iau lucrurile și le conduc în direcția dorită. Își trăiesc propriile povești – 100%. Nimic nu este suficient de bun pentru ei. În fiecare zi își creează oportunități și își evaluează șansele de a-și transforma viața într-o operă de artă.

9. Cei care împărtășesc aceleași valori construiesc scări, nu se cațără pe ele

Prietenul meu, Sam Chand, speaker și consultant, mi-a arătat care este diferența dintre cei care urcă pe o scară și cei care o construiesc: „Pornim în viață urcând pe o scară și trăind pentru noi înșine. În timp,

unii încep să renunțe la a urca către propriul succes și se apucă să construiască scări pe care alții să poată urca."

Sam a construit o mulțime de scări pentru ceilalți, inclusiv pentru mine. Este tipul de individ pe care eu îl agreez, fiindcă și-a dedicat viața pentru a urca alături de ceilalți pe drumul semnificației. Dacă vrei să faci o diferență în bine, atunci caută oameni asemenea lui.

10. Cei care împărtășesc aceleași valori sunt deasupra mulțimii

Genul de oameni cu care îmi place să mă asociez pe drumul meu către căutarea însemnătății este ușor de găsit. De ce spun acest lucru? Fiindcă ies în evidență. Acționează când ceilalți nu o fac. Le oferă un plus de valoare celor din jur în fiecare zi. Iar evoluția lor ca ființe umane este semnificativă, ca urmare a faptului că au făcut în mod intenționat o diferență în bine în viața altora. Singura dată când nu îi poți vedea în peisaj este atunci când se opresc din drum ca să ajute pe altcineva.

Oamenii pe care eu îi prefer sunt cei care își doresc ca ceilalți să se descurce mai bine decât ei, astfel încât să ajungă mai sus și să aibă mai multe realizări. Metaforic vorbind, le permit celor din jur să stea pe umerii lor. Sunt indivizi care au înregistrat deja mai multe recorduri, așa că îi ajută și pe alții să le doboare și să îi întreacă. Dacă vei căuta parteneri care să te ajute să faci o diferență în bine, atunci uită-te după cei care se fac remarcați din mulțime.

11. Cei care împărtășesc aceleași valori emană o sinergie care aduce, în schimb, mari recompense

Când te asociezi cu persoana potrivită, e ca și cum 1 + 1 = 3. Există o sinergie care apare în momentul în care mai mulți cai trag împreună. Poate că ai auzit despre ce este vorba. De exemplu, doi cai pot trage în jur de 4.000 de kilograme. Câte kilograme pot trage 4 cai? Dacă nu iei în calcul sinergia, faci un calcul simplu și presupui că în jur de 8.000 de kilograme. Este de înțeles, însă nu e și răspunsul corect. Patru cai pot trage împreună o încărcătură de peste 13.600 de kilograme.

Sinergia transformă întregul în ceva mult mai bun decât simpla sumă a părților sale. Semnificația sa reală vine din cuvântul grecesc *synergia*, care înseamnă „a lucra împreună". Gândește-te la toate posibilitățile care se deschid atunci când se colaborează. Imaginează-ți că ai cânta la vioară cu o singură mână. Folosește-o pe cealaltă și vei deveni un virtuoz. Ce poți crea doar cu făină? Nu prea multe. Dacă adaugi însă apă și drojdie, după care coci aluatul, poți face o pâine minunată.

Când vine vorba despre parteneriate, sinergia permite grupului să performeze la un potențial mai mare decât al celui mai bun membru al său. Această muncă în echipă va produce, per total, un rezultat mai bun decât dacă fiecare persoană din cadrul grupului ar lucra individual pentru îndeplinirea aceluiași scop. Există ceva ce nu poate fi realizat atunci când sunt implicate sinergia și angajamentul? Dacă suntem uniți, succesul la care putem ajunge este fără limite.

12. Cei care împărtășesc aceleași valori ne schimbă în bine

În momentul în care am început să colaborez cu alți oameni, intenționam ca, împreună, să facem o diferență în bine în viața celor din jur. M-a surprins însă faptul că parteneriatele respective m-au schimbat și pe mine. Am descoperit că mă simțeam mult mai bine să lucrăm în echipă. Însă și mai important este faptul că m-am transformat într-o persoană mai bună, grație tuturor celor care s-au aflat la un moment dat sau altul în preajma mea.

Pe măsură ce cauți persoane cu aceleași valori ca ale tale cu care să închei diverse parteneriate, este bine să știi care este cea mai bună fundație pentru construirea unor relații solide: o capacitate similară. Motivul principal al destrămării parteneriatelor este, mai mult decât oricare altul, diferența în ceea ce privește capacitatea. Un parteneriat solid se realizează în momentul în care două persoane au ce să își ofere una alteia, în condițiile în care ceea ce se oferă și ceea ce se primește sunt lucruri care au cam aceeași valoare. Totul funcționează asemenea unei balanțe. Dacă o persoană oferă mai mult decât cealaltă, atunci parteneriatul se dezechilibrează și există riscul să se rupă.

Pentru ca el să dureze, trebuie să își recapete echilibrul, astfel încât relația dintre ceea ce se oferă și ceea ce se primește să fie rezonabilă pentru ambele. Iar dacă vor să construiască ceva de durată, care să se dezvolte în timp, amândoi partenerii trebuie să se poată schimba și adapta pe parcurs. Dacă nu o fac, ideal este să pună capăt relației. Atât timp cât fiecare partener continuă să îi ofere valoare celuilalt și atâta vreme cât fiecare are o capacitate similară, relația poate înflori.

De cele mai multe ori când intri într-un parteneriat, nu știi dinainte cum vor evolua lucrurile și dacă totul va dura. Pentru ca el să aibă o șansă, trebuie să îți aloci timp să stabilești o relație cu partenerul și să ai grijă de respectiva relație așa cum faci și cu cele personale. Dacă nu o alimentezi, într-un final moare, ca orice altă ființă vie. Parteneriatul începe în condițiile în care există un teren comun și obiective împărtășite. În asemenea condiții, el ajunge de la o latură relațională la una inspirațională.

Și să nu uiți că parteneriatele seamănă mai degrabă cu filmele decât cu fotografiile, în sensul că se schimbă de la un moment la altul. Doar timpul poate să spună ce anume va urma. Capacitatea nu va fi prezisă într-o măsură mai mare decât încrederea. Dar dacă amândoi partenerii sunt dispuși să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat, dacă au aceeași viziune, dacă împărtășesc obiective și țeluri comune, dacă se îndreaptă în aceeași direcție și dacă au același mod de gândire și același sistem de valori, există șanse mari ca parteneriatul să funcționeze. Într-un parteneriat solid, eforturile sunt împărțite și efectele multiplicate. Și, dacă partenerii continuă să își ofere unul altuia ceva, atunci relația va fi una solidă.

Într-un parteneriat solid, eforturile sunt împărțite și efectele multiplicate.

Îmi dau seama că este posibil să te fi implicat deja într-un proiect sau într-o cauză care te interesează sau de care ești pasionat. Sau poate că îți dorești deja să faci din comunitatea în care trăiești un loc mai bun. În timp ce misiunea mea zilnică este să am un impact pozitiv oferindu-le celor din jur valoare, a ta poate fi să strângi bani pentru un adăpost local pentru persoanele fără locuință sau pentru salvarea

animalelor abandonate. Poate că visul tău este să ajuți familiile sărace, lucrând voluntar la o cantină socială. Sau poate că ai grijă de copii cu nevoi speciale. Indiferent de pasiunea ta, gândește-te cât de mult ți-ar putea crește eficiența dacă ai începe să stabilești legături și să închei parteneriate cu persoanele *potrivite*. Orice diferență în bine ai putea face de unul singur, ea se multiplică înzecit.

O altă tranziție

Timp de 14 ani am condus biserica Skyline, din 1981 până în 1995. Mi-a plăcut foarte mult acolo. Am avut un impact extrem de bun în ceea ce privește comunitatea. Am donat în fiecare an sume mari de bani celor care conduceau regiunea, pentru diferite proiecte. Și am condus o mulțime de oameni către o viață plină de sens. Mai mult, veneau de pretutindeni ca să ne viziteze biserica, să asculte slujbele și să se roage alături de miile de enoriași. De fiecare dată când călătoream undeva, oamenii spuneau: „Este unul dintre cei mai influenți pastori din țară". În ochii multora dintre ei, atinsesem apogeul carierei mele de predicator.

Deși apreciam foarte tare oportunitățile care mi se oferiseră de-a lungul anilor și eram profund recunoscător fiindcă numele meu era menționat alături de lideri pe care îi consideram mai buni și mai înțelepți ca mine, aveam sentimentul că aș fi putut avea un impact și mai mare. Simțeam că aș putea reuși să deservesc oamenii și să le confer valoare și în afara bisericii, nu numai în calitate de pastor.

Știam că acest lucru înseamnă o altă tranziție. În perioada aceea am început să mă lupt cu conceptul „mai mare decât...". La ce trebuie să renunțăm astfel încât să facem ceva mai măreț decât ceea ce facem în prezent? Mi-am dat seama că nu mai puteam rămâne acolo dacă voiam să trec la un nivel superior, să deservesc mai mulți oameni și să am realizări mai mari. Știam că mi-ar fi imposibil să continui să conduc Skyline și să ajut în același timp și oameni din afara bisericii. Nu mă puteam ocupa de amândouă la același nivel de excelență pe care mi-l doream.

Nu avea să fie o decizie ușoară. Toată viața reușisem să arăt spre ceva tangibil ca simbol al succesului personal. Mi-era teamă că, dacă aș fi plecat din interiorul bisericii, nu aș mai fi putut face acel lucru, iar pierderea acelui aspect al identității mele personale mă făcea să ezit în legătură cu demisia. Cu toate acestea, eram conștient că e momentul să mă reinventez și să îmi urmez chemarea aceea de nivel superior, știind că îi pot ajuta pe alții, făcând în același timp o diferență în bine.

De fiecare dată când iei o decizie importantă, care îți poate schimba viața, aproape că ești obligat să faci un soi de compromis. Cu cât ai mai mult succes, cu atât sunt mai mari compromisurile. Dacă aveam să părăsesc biserica și tot ceea ce mă străduisem atât de mult să obțin, știam că trebuie să îmi aloc energia și concentrarea către ceva mai măreț – un lucru care conta pentru mine și pe care îl apreciam enorm.

Noi parteneriate

Așadar, mi-am dat demisia de la Skyline și am început să mă concentrez pe situații prin care puteam face o diferență în bine, la o scară mult mai mare. Știam că voi continua să instruiesc lideri. Pe parcursul celor 14 ani petrecuți acolo, condusesem conferințe de leadership, la care din ce în ce mai mulți oameni de afaceri începuseră să audă de mine, chiar dacă evenimentele se adresau în principal liderilor bisericii. Cu toate acestea, eram convins că voi continua să predau leadershipul.

În perioada aceea, începusem să mă concentrez foarte tare pe scrierea cărților. Îmi doream să schimb în bine viața oamenilor pe care nu aveam să îi întâlnesc niciodată în carne și oase și care nu ar fi participat niciodată la conferințele mele. Am demarat astfel un parteneriat cu Charlie Wetzel, care îmi șlefuia textele. De-atunci, am scris împreună aproape 70 de cărți.

Cea de-a doua zonă în care mi-am concentrat energia a fost să ajut alți lideri din sfera religioasă să strângă bani pentru proiecte de construcții. Unul dintre lucrurile pe care le-am făcut nu numai la Skyline, ci și în Lancaster și în Hillham a fost să strâng fonduri pentru construirea unor clădiri noi, în care să mutăm parohiile care se dezvoltaseră destul de mult. Îmi aduc aminte că mă gândeam: „Dacă pot strânge mai multe milioane de dolari pentru biserica mea, ce s-ar întâmpla dacă aș înființa o companie care să ajute pastorii și bisericile din toată America să facă acest lucru?"

Am înființat o companie nouă și am angajat unii dintre cei mai buni lideri pe care îi cunoșteam, astfel încât să acorde consultanță bisericilor. Am încheiat parteneriate cu diverși consultanți, care, la rândul lor, au făcut parteneriate cu bisericile. Împreună, am ajutat bisericile să strângă 3 miliarde de dolari.

Însă probabil că cel mai important parteneriat l-am încheiat în momentul în care, alături de fratele meu, Larry, am înființat organizația nonprofit EQUIP. Ideea îmi venise încă din 1985, când aveam 38 de ani. Am ajuns acasă dintr-o călătorie în Peru, unde petrecusem o săptămână la un eveniment în care le vorbisem mai multor translatori americani. Erau oameni foarte inteligenți și talentați, epuizați însă de munca pe care o prestau. Toți ocupau funcții de leadership. Le-am vorbit despre îmbunătățirea calităților de lider, însă nu erau foarte interesați de mesajele mele. Sincer, mă nemulțumea lipsa lor de interes față de ajutorul pe care încercam să îl ofer. Nu puteau vedea dincolo de responsabilitățile foarte mari pe care le aveau, astfel încât să învețe ceva nou, care să le potențeze calitățile de lideri.

În drum spre casă, i-am mărturisit soției mele: „Nu mai vreau să țin discursuri în alte țări. În SUA îmi folosesc toate instrumentele ca să transmit mai departe ceea ce am învățat. Apelez la simțul umorului ca să predau principiile de leadership și obțin o reacție de la aproape orice tip de public. De fiecare dată când țin conferințe în altă țară, reacțiile nu sunt nemaipomenite, din cauza diferențelor culturale. E destul de greu. Nu vreau să mă străduiesc atât de mult. Cred că o să rămân acasă."

Margaret mi-a răspuns printr-o întrebare: „E nevoie de lideri instruiți și în alte țări?"

„Sigur că da", am spus eu.

„Crezi că îi poți ajuta să fie niște lideri mai buni?"

„Da", i-am zis eu. „Însă e un proces lent și laborios – și nu asta îmi doresc să fac."

„John, Dumnezeu nu ți-a dat toate aceste calități ca să fii doar tu mulțumit. Ci ca să îi ajuți și pe alții."

Cuvintele ei m-au frapat de-a dreptul. În momentul în care le-a rostit, știam că are dreptate. Am schimbat subiectul conversației, însă tot la asta mă gândeam. În următoarele câteva zile, m-am „luptat" la nivel spiritual și mental cu propriul egoism. Știam ce *trebuie* să fac – și era oarecum diferit de ceea ce *îmi doream* să fac.

Nu era o situație tipică în care aș fi putut face o listă de elemente pro și contra și să acționez în funcție de coloana pe care sunt scrise mai multe argumente. Știam că argumentele pro, extrem de importante, ar fi cântărit mai mult decât cele contra. Indiferent cât de mult îmi doream să rămân în zona mea de confort, să nu mă apropii de feluri de mâncare cu care nu eram familiarizat, să îmi folosesc umorul meu tipic american și să călătoresc – mult mai ușor – în interiorul țării mele, știam că trebuie neapărat să iau o decizie.

Când m-am așezat pe scaunul meu preferat în momentele de meditație, am notat peste 20 de motive pentru care nu ar fi trebuit să țin conferințe și în alte țări. Pe coloana cu argumente pro erau doar două:

1. Este ceea ce trebuia să fac.
2. Nu-mi pot ignora adevărata chemare.

Într-un final, știam că dacă nu mă apuc de treabă, singurul care pierdea eram eu. De ce? Fiindcă nu aș fi făcut cel mai important lucru pe care îmi promisesem să îl fac – să ofer oamenilor un plus de valoare. Când îmi luasem acel angajament, nu pusesem niciodată condiții legate de țara de origine a diverselor persoane. Dacă voiam să îmi ating potențialul maxim în ceea ce privește însemnătatea, trebuia să fiu dispus să îi pun pe cei din jur pe primul loc.

Din acel moment, am început să accept mai multe invitații de a preda principiile leadershipului în afara Statelor Unite. Însă puterea parteneriatului a ajuns la un nivel superior abia atunci când am înființat alături de Larry organizația EQUIP, special ca să ne putem asocia cu alte organizații. La început, am abordat două sute de organizații nonprofit și ne-am oferit să le instruim liderii. Aveam speranțe foarte mari, însă doar două grupuri americane au răspuns pozitiv. Așa că am început cu ele și ne-am dat toată silința să le oferim un plus de valoare, instruindu-le liderii.

În cele din urmă, am început să încheiem parteneriate și cu organizații din afara Statelor Unite. Strategia noastră era simplă. Ne-am oferit să adăugăm un plus de valoare organizațiilor care făceau deja lucruri semnificative instruind lideri. Pe măsură ce liderii se dezvoltau și ajungeau să facă mult mai eficient o diferență în bine, organizațiile respective deveneau și mai bune. Dacă vrei să dezvolți o organizație, atunci concentrează-te pe dezvoltarea liderilor.

Acum, după două decenii, am încheiat parteneriate în aproape fiecare țară din lume. Și am instruit cinci milioane de lideri. Este minunat să găsești oameni cu aceeași gândire și cu același sistem de valori ca tine, putând astfel să vezi efectul multiplicat al acțiunilor pozitive întreprinse în mod intenționat.

Nu uita că trebuie să pornești la drum cu pași mici

Una dintre cele mai mari temeri ale mele este că povestea mea ar putea părea mai mare și mai bună decât este în realitate. Nu uita că mi-am început cariera în Hillham și că, timp de 26 de ani, am încercat să ofer un plus de valoare oamenilor înainte ca eu și Larry să înființăm EQUIP. Este adevărat că organizația noastră a instruit peste 5 milioane de lideri? Da. Eu și Larry ne-am asumat creditul pentru acest lucru? Nu. Fiindcă este realmente rezultatul mult prea multor parteneriate ca să le putem enumera – începând cu cei din consiliul director inițial, care au finanțat întreaga organizație, cu membrii care au urmat

după ei și care ne-au sprijinit viziunea mental, emoțional, spiritual și financiar, cu Doug Carter, care a strâns fonduri pentru EQUIP timp de mai bine de 20 de ani, dar și cu, literalmente, *sute* de organizații care ni s-au alăturat, ajutându-ne cu translatori și voluntari.

Fiecare persoană cu care am încheiat un parteneriat de-a lungul anilor și cu care am colaborat în această călătorie a însemnătății – indiferent că este vorba despre biserică, despre EQUIP sau de una dintre companiile mele – merită laude, și la fel și toată lumea cu care te-ai asociat. Și în timp ce cauți persoane cu aceleași valori ca ale tale, asigură-te că au ceea ce eu numesc „marile elemente de diferențiere". Toți partenerii mei cei mai eficienți împărtășesc aceste calități care fac o diferență în bine. Se implică. Consider că este o trăsătură esențială, fiindcă angajamentul îi separă pe cei care intră în joc de cei care stau deoparte. Au capacitatea să viseze la scară mare. Voiam să mă asociez cu oameni a căror gândire nu are limite și care sunt cu adevărat pasionați de ceva. Pasiunea a fost cel mai important aspect, fiindcă ea este contagioasă și îi influențează și pe ceilalți. Atrage energie și creează o mișcare.

Poate că la vremea aceea nu ți-aș fi putut spune exact ce trăsături căutam, fiindcă nu aveam suficientă experiență să le formulez. Însă mi-am urmat intuiția. Simțeam că pentru a avea însemnătate este nevoie de multă energie. Și știam că am nevoie în jurul meu de oameni cu același sistem de valori ca al meu – oameni care își doreau să facă o diferență în bine.

Practic nu am cuvinte să subliniez cât de important este să înveți să faci echipă cu oameni care își doresc să aibă un impact pozitiv. Este vorba despre acel factor de multiplicare care îi permite unui individ să schimbe o familie, o comunitate, un oraș sau o țară – sau lumea întreagă. Dacă ai o viziune referitoare la însemnătate, dacă ți-ai promis să ajuți alți oameni și dacă te asociezi cu persoane care îți împărtășesc planurile, atunci ai în față nenumărate posibilități. Singurul factor pe care trebuie să îl iei în calcul este timingul, despre care vom discuta în ultimele două capitole ale acestei cărți.

Autorul și speakerul Brian Tracy scria: „Ești un magnet viu. Atragi în mod invariabil în viața ta oameni și situații în armonie cu gândurile tale dominante." Sau, așa cum îmi spunea mama în copilărie: „Păsările cu același penaj zboară laolaltă." Poate că ți se pare banal, dar așa este.

În *Cele 21 de legi supreme ale liderului*, am scris despre Legea Magnetismului, care spune că cine se aseamănă se adună. Acest principiu este vizibil în tot ceea ce faci sau spui, în modul în care te prezinți și în direcția în care te îndrepți. Dacă ești pasionat de însemnătate, ai tendința să atragi oameni care vor să aibă o viață plină de sens. Entuziasmul tău va fi atât de contagios încât cei din jur își vor dori să se afle în preajma ta și vor vrea să aibă ceea ce ai și tu. Vei descoperi că vin spre tine, rugându-te să îi lași să guste din cupa însemnătății. Și, odată ce au sorbit din ea, crede-mă că își vor dori și mai mult.

Alături de parteneri care au aceleași valori ca tine, impactul poate crește foarte mult

În momentul în care faci un parteneriat cu persoane care au același sistem de valori ca tine, nici nu mai este nevoie să spun cât de bune pot fi rezultatele pe care le puteți obține împreună. Am devenit conștient de acest lucru de curând, la conferința națională a companiei Defender, din Indiana, unde am fost speakerul principal. Dave Lindsey, CEO-ul companiei, a spus că, în momentul în care și-a înființat firma, și-a dorit să poată în primul rând să ofere altora ceva.

„Unul dintre motivele pentru care oferim este fiindcă știm că e important să funcționăm ca o companie care oferă", spune Lindsey.

Lindsey spune că multe organizații nu se comportă așa cum ar trebui, fiindcă nu gândesc în termenii unui parteneriat adevărat. Le cer angajaților să le adopte valorile în loc să găsească un loc în care să le experimenteze practic. Iată ce ne explică Lindsey: „Ne spunem... «Foarte bine, compania va dona asta... așa că să vă bucurați», în loc să meargă la angajați și să îi întrebe: «Ce vă pasionează? Ce vă încântă? Aveți

vreo organizație nonprofit preferată? Fiindcă aici vrem să facem donații.» Aproape că sar peste acest scenariu... Mai bine le-am asculta pasiunea în loc să creăm pasiune acolo unde nu există."

Cum procedează Lindsey? Își roagă angajații să îi spună ce contează pentru ei mai întâi de toate, să aleagă o cauză în slujba căreia să se pună și apoi să ofere. În aceste condiții, Defender îi sprijină. Rezultatul? Nivelul de implicare a crescut foarte mult.

Lindsey a denumit această acțiune Provocarea Super Service. Iată cum funcționează: le acordă angajaților timp liber suplimentar pentru a se pune în slujba organizațiilor nonprofit alese. Singura condiție este ca respectivele organizații să fie încadrate la rubrica nonprofit conform legilor în vigoare, astfel încât angajații să beneficieze de ore libere plătite de cei de la Defender. Compania îi ajută pe acești voluntari să strângă bani pentru cauzele pe care le susțin. Procesul pus la punct în cadrul companiei este destul de simplu:

1. **Adună-ți colegii.** Sugerăm trei sau mai multe persoane.
2. **Alege o organizație nonprofit.** Alege o organizație încadrată la categoria nonprofit, conform normelor legale în vigoare.
3. **Ajută.** Implică-te și ajută organizația aleasă, ca o echipă.
4. **Împărtășește-ți povestea.** Fă un material video în care îți împărtășești experiența. Acest filmuleț poate câștiga bani în folosul organizației pe care o deservești![25]

Acțiunile inițiate de cei de la Defender s-au înmulțit. În 2011, 80 de echipe din Indianapolis au conlucrat și au donat împreună 200.000 de dolari pentru organizațiile caritabile alese. În scurtă vreme au început să fie observate și de ceilalți, inclusiv de Drew Brees, renumitul fundaș din Liga Națională de Fotbal. În anul următor s-a implicat și el, ducând mai departe provocarea în New Orleans. Au participat astfel peste 250 de echipe, care au donat mai bine de 1 milion de dolari.

În anul 2013, acțiunile lor s-au răspândit pe tot teritoriul Statelor Unite, rezultatul fiind extraordinar: peste 700 de companii au organizat mai bine de 250 de echipe care au ajutat alți oameni, oferindu-le 1,6 milioane de dolari.[26]

Deși provocarea a început în interiorul companiei lui Dave Lindsey, ca parte a culturii organizaționale, ea s-a răspândit cu rapiditate. Și se dezvoltă în continuare. Următorul său obiectiv este ca Super Service Challenge să ofere servicii la nivel internațional.

În condițiile în care viața noastră de zi cu zi este atât de aglomerată, este foarte posibil să trecem cu vederea sau să uităm cât de puternice sunt parteneriatele. Cu toate acestea, dacă ai o viață plină de sens și faci fapte bune în mod intenționat, vei ajunge să îi incluzi și pe alții în joc într-un mod cât se poate de firesc. Pe măsură ce îți faci planuri, trebuie să îi inviți și pe cei din jur să îți devină parteneri. Pentru a beneficia de angajamentul lor deplin, trebuie să fii dispus să îți respecți promisiunile, să faci compromisuri, să te sacrifici și să legi relații. Nu vei primi mai mult decât oferi. Însă dacă dăruiești, există șanse mari de reciprocitate, având astfel loc un efect de multiplicare extrem de puternic.

Exercițiu practic: Asociază-te cu oameni care se ghidează după același sistem de valori ca și tine

Care sunt valorile tale?

Pentru a identifica persoane cu aceleași valori ca ale tale, trebuie să știi ce anume cauți. Fă-ți timp și gândește-te care sunt cele mai importante valori pentru tine dacă vrei să faci o diferență în bine în viața celor din jur. Ca punct de plecare, uită-te la cele 12 elemente pe care le caut și eu:

Punerea celorlalți pe primul loc
Un obiectiv mai mare decât propria persoană
O pasiune contagioasă
Abilități suplimentare
Dispus să ajute
Spirit practic și întreprinzător
Influență extinsă
Mentalitate de activist
O persoană care construiește ceva
O persoană care iese în evidență
Creator de sinergie
O persoană care se diferențiază

Care dintre aceste calități sunt importante din punctul tău de vedere? Verifică. Ce trăsături sau caracteristici suplimentare nu sunt enumerate, dar pentru tine contează? Notează-le pe ceva, fiindcă va reprezenta lista de pornire pentru identificarea persoanelor cu același sistem de valori ca tine.

Cine îți împărtășește valorile?

Deoarece călătoresc frecvent, de multe ori sunt așteptat în aeroporturi de șoferi care nu mă cunosc. Unii au în mână o foaie cu numele

meu, pe care o ridică în sus. De mine depinde să îi găsesc. Alții au o abordare complet diferită. Fac rost de o fotografie de-a mea, adesea din cărțile mele, astfel încât să știe cum arăt, și își asumă responsabilitatea de a mă identifica.

Dacă ai făcut exercițiul de la sfârșitul capitolului anterior, știi deja cum arată oamenii cu aceleași valori ca tine. Asumă-ți responsabilitatea să îi găsești. Cine din anturajul tău își dorește o viață plină de sens și îți împărtășește valorile? În momentul în care îi identifici, stabilește relații cu ei. Începe să construiești o legătură solidă, astfel încât să fii pregătit să faci următorul pas...

Găsește o modalitate de a te asocia cu persoanele potrivite

Odată ce ai stabilit o relație cu persoana potrivită, este momentul să vă găsiți o semnificație comună: fie că ai un vis pe care i-l poți împărtăși în speranța că ți se va alătura, fie că acea persoană are un vis pe care trebuie să îl afli în speranța că i te poți alătura. Nu este important cine inițiază împărtășirea visului. Unii își descoperă visul și apoi echipa. Alții se alătură unei echipe ca să descopere visul. Contează doar să închei parteneriate cu persoane care au același mod de gândire și valori ca și tine, astfel încât să puteți face o diferență în bine. Doar așa vei avea o viață care contează.

... ÎNTR-UN MOMENT CARE CONTEAZĂ

9

Sentimentul anticipării

Am ajuns pe ultima sută de metri cu discuția noastră despre acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat și aș vrea să ne concentrăm pe faptul că poți face o diferență în bine în viața celor din jur într-un moment care chiar contează. Care este acel moment? Ei bine, chiar *acum*. Însă simplul fapt că spui „acționează acum" nu te înzestrează automat cu tot ceea ce ai nevoie astfel încât să dai ce e mai bun în tine în fiecare zi, nu-i așa? Așa că vreau să te ajut să îți dezvolți un mod de gândire corect, astfel încât să faci lucruri pline de semnificație, iar primul aspect despre care vom vorbi este trăirea unui sentiment al anticipării. Pentru a înțelege mai bine, o să continui cu povestea mea.

Un lucru pe care nu l-am anticipat

Când am demisionat de la Skyline pentru a mă concentra asupra activității de la EQUIP și din celelalte companii, cu ajutorul cărora îmi propusesem să fac o diferență în viețile și mai multor oameni, am avut un extraordinar sentiment al anticipării. Mă apropiam de 50 de ani, la serviciu mă duceam de plăcere, le ofeream celor din jur ceva de valoare și începusem să mă bucur de roadele celor trei decenii de fapte bune întreprinse în mod deliberat.

În același timp, începusem să mă simt puțin frustrat din cauza timpului pe care eu și membrii echipei mele îl petreceam călătorind din San Diego în numeroasele orașe în care țineam conferințe, sesiuni de consultanță și diverse alte acțiuni. Așa că am rugat-o pe Linda Eggers, asistenta mea, să îmi facă o analiză financiară a călătoriilor mele din lunile anterioare. Rezultatul m-a uluit. Într-un singur an, alocasem echivalentul a 28 de zile călătorind în orașele ce reprezentau puncte de legătură, pentru conexiunile din San Diego. *Douăzeci și opt de zile!* Îți poți imagina că îți pierzi astfel aproape o lună întreagă în fiecare an din viața ta?

Am mai spus deja că am o strategie foarte bine pusă la punct atunci când vine vorba despre planificarea timpului meu. Am petrecut cinci decenii ca să îmi dau seama cum îmi pot folosi cât mai bine fiecare zi, pentru ca acum să descopăr că aloc 8% dintr-un an zburând cu avionul, doar ca să ajung din punctul A în punctul B. Iar acest lucru însemna că toți consultanții care lucrau pentru companiile mele iroseau cam același timp, fiindcă majoritatea clienților noștri erau pe Coasta de Est.

Îmi plăcea totul în San Diego: dispunerea străzilor, faptul că se afla lângă ocean și clima perfectă. Era un loc minunat. Însă în ziua aceea mi-am dat seama că trebuie să ne mutăm compania. Dacă voiam să am cu adevărat succes și să profit la maximum de timpul meu, trebuia să ne îndepărtăm de Coasta de Vest. Pentru a anticipa acțiunile pline de semnificație, trebuie *să te poziționezi* imediat astfel încât să poți acționa. Nu o poți face dacă aloci prea mult timp încercând să ajungi în față. Ideea este că trebuie să te afli în față.

Nu poți acționa dacă îți irosești timpul ca să ajungi în față, ci trebuie să te *afli* în față.

Unde să ne fi dus însă? Îmi plăcea foarte mult New York-ul, însă nu era situat suficient de central. În plus, este un oraș scump, iar eu trebuia să iau în considerare și costul traiului de zi cu zi al celor care lucrau pentru noi. Singurele trei orașe rămase pe listă erau importante puncte de legătură aeriene: Chicago, Dallas și Atlanta. Din punct de vedere al costurilor călătoriilor cu avionul către principalele noastre

destinații, toate stăteau cam la fel. Așa că rămânea să ne gândim la costul traiului de zi cu zi. Chicago ieșea din discuție. În plus, crescusem într-un loc unde iarna trebuia să dau singur zăpada la o parte – și nu îmi mai doream așa ceva. Îmi plăcea căldura! Ceea ce însemna că trebuia să optăm între Dallas și Atlanta.

În cele din urmă am ales Atlanta, fiindcă am ajuns la concluzia că este cel mai bine poziționat oraș, astfel încât să ne ajute să facem o diferență. Costul vieții de zi cu zi era unul pe care toți și-l puteau permite. Clima era bună, iar orașul pur și simplu minunat. Aproape 80% din populația americană se află la 2 ore de zbor cu avionul de aeroportul din Atlanta.

Cine avea să pornească la drum în călătoria semnificației?

Odată ce am luat decizia referitoare la orașul în care să ne mutăm, următorul lucru la care trebuia să ne gândim era echipa. Am stat și am întocmit o listă cu toți angajații companiei. Aveam 65 de persoane care lucrau în cele trei organizații ale mele, pe care le consideram de bază. Îmi luase mult să pun la punct această echipă, formată din oameni cu același mod de gândire și cu un sistem de valori similare. Întrebarea era cine va alege să se mute și cine nu. Jumătate dintre ei erau născuți și crescuți în California și erau foarte atașați de orașul în care locuiau. Regiunea aceea era singura pe care o cunoșteau, așa că mutarea în cealaltă parte a țării ar fi fost pentru ei o schimbare semnificativă. Ce hotărâre aveau să ia? Am estimat că aproximativ jumătate dintre ei vor fi de acord să se mute.

Când i-am strâns pe toți ca să le spun că vom muta sediul central al companiilor în Atlanta, știam că vestea avea să vină ca un șoc. Le-am prezentat totul, insistând pe oportunitățile pe care le ratam doar fiindcă ne aflam în California. Le-am explicat că eram convins că puteam fi mai semnificativi dacă ne mutam într-un loc care să fie un punct de legătură al tuturor liniilor aeriene, dar și că, din punct de vedere al

calității vieții, avea să fie bine pentru toată lumea. Trebuie să recunosc că momentul în sine m-a emoționat foarte tare.

Când am terminat de vorbit, aproape că nu mai trebuia să spună nimeni nimic. Puteam simți că erau alături de mine. Nu le-am cerut să ridice mâna sau să îmi dea un semn de sprijin. Mai mult, la final, m-am ridicat și am ieșit din încăpere înainte de a începe o discuție, fiindcă voiam să le dau timp să proceseze informațiile. Nu voiam să îi oblig cu ceva, ci să îi las să ia deciziile cele mai bune pentru ei.

Unul dintre membrii echipei a ieșit după mine și mi-a spus: „Te poți baza pe mine."

M-a uimit, totuși, foarte tare faptul că toți simțeau așa.

În cele din urmă, doar doi angajați au ales să rămână în San Diego – și asta din motive care țineau de familie. Ceilalți 63 au luat decizia să se mute în Atlanta, iar, după cinci ani, o singură familie s-a întors înapoi în California.

Toți acești oameni erau determinați să își urmeze misiunea însemnătății, către care ne îndreptam în mod clar cu toții. Viziunea mea personală devenise o viziune colectivă. Visul meu era și visul lor. Voiau să le ofere oamenilor ceva de valoare, așa cum îmi doream și eu. Era mai mult decât simpla dorință de a face o diferență. M-au urmat fiindcă *au anticipat* că vor face o diferență!

Anticiparea intenționată

Am mai discutat deja despre faptul că oamenii vor să facă o diferență în bine atunci când se confruntă cu o criză sau cu o tragedie. Pun mâna pe telefon și donează bani victimelor din Haiti sau din Japonia, după un cutremur devastator. Dăruiesc haine și alimente celor afectați de un tsunami. Își oferă voluntar timpul după o criză neașteptată din țara lor, de exemplu după trecerea unui uragan sau după răpirea unui copil.

Când apar situații de urgență, americanii reacționează în general imediat, așa cum s-a întâmplat și după evenimentele de la 11 septembrie. Acest tip de chemare, de a întreprinde acțiuni semnificative,

apare o dată la ceva timp. Deși este un lucru bun și încurajez pe toată lumea să procedeze așa, aș vrea totuși să vorbim acum despre un tip diferit de urgență – nu despre cea obișnuită, care apare în perioadele de criză. Ci despre un tip de urgență proactiv, bazat pe anticipare.

Pentru mine, *anticiparea* este un cuvânt extraordinar, care denotă o atitudine proactivă și deliberată, pentru *căutarea* însemnătății. Cei care au sentimentul anticipării își *propun* să întreprindă ceva semnificativ. *Se așteaptă* să aibă o viață care să conteze. *Se pregătesc* să facă ceva semnificativ. *Se poziționează* fizic, mental, emoțional și financiar pentru a face o diferență în viața celor din jur. Acest sentiment al anticipării însemnătății îi ajută să meargă mai departe. Ce rol are sentimentul anticipării în viața noastră?

Anticiparea este un cuvânt extraordinar, care denotă o atitudine proactivă și deliberată, de _căutare_ a însemnătății.

1. Anticiparea ne ajută să prețuim prezentul

În fiecare zi anticipez că voi găsi o oportunitate de a face ceva semnificativ, oferind celor din jur valoare. Mă uit în agendă și mă gândesc la momentele și locurile în care pot face acest lucru. Anticiparea mă ajută să caut noi momente semnificative și, atunci când este posibil, chiar să le creez. Pentru mine a devenit o adevărată disciplină. Și pentru tine poate fi la fel.

Atunci când întreprinzi acțiuni pozitive în mod intenționat, *știi* și *înțelegi* că fiecare zi este o ocazie de a face o diferență în bine. Nu într-o bună zi, nu la un moment dat, nu mâine. Ci *astăzi*. Vei avea timp să faci o diferență dacă îți dorești, așa că totul se reduce la a înțelege că poți, după care chiar să acționezi.

Atunci când întreprinzi acțiuni pozitive în mod intenționat, _știi_ și _înțelegi_ faptul că fiecare zi este momentul optim să faci o diferență în bine.

Acest sentiment al anticipării a fost foarte pregnant pentru mine în momentul în care m-am mutat în Atlanta, ajungând la un nivel superior un an mai târziu, după experiența pe care am avut-o la petrecerea de Crăciun a companiei. Dansam, când, la un moment dat, am început să mă simt rău. O colegă de-a mea, care tocmai pleca, a venit

să își ia rămas-bun și m-a îmbrățișat, iar, când mi-a pus mâna pe spate, mi-a zis că simte o transpirație rece.

Starea mi s-a înrăutățit rapid. Brusc, am simțit o durere ascuțită în piept. Știam că am un atac de cord, așa că m-am întins pe podea, iar cineva a sunat la ambulanță.

În timp ce așteptam așa acolo, le-am spus tuturor cât de mult îi iubesc și îi apreciez. Voiam să știe cât de importanți și cât de valoroși sunt pentru mine.

Când a sosit ambulanța, medicii m-au dus la Grady Hospital, din centrul orașului Atlanta. Dacă ești atacat cu o armă de foc sau cu un cuțit și ești rănit, atunci aici ți-ai dori să ajungi. Dar nu și dacă ai un atac de cord, fiindcă nu există nici personalul, nici echipamentele de care ai avea nevoie pentru o problemă cu inima. Lucrurile nu stăteau deloc bine în cazul meu.

Linda, asistenta mea, și-a amintit că, în urmă cu șase luni, îi dădusem cartea de vizită a unui cunoscut cardiolog din Nashville. Îl cunoscusem la un moment dat, când luasem masa cu Sam Moore, editorul meu la vremea aceea. Dr. John Bright Cage îmi dăduse datele lui de contact, adăugând: „Aș vrea să te consult. Pare că ai avea probleme. Ești supraponderal și candidatul perfect pentru un atac de cord."

Nu-l luasem în seamă. Nu-mi plăcea ce-mi spusese. I-am specificat că gestionez stresul foarte bine și că nu îmi fac griji din acest punct de vedere.

„Dumnezeu m-a chemat aici, ca să am grijă de tine", mi-a zis el. „Ia cartea mea de vizită, John. Să nu o pierzi, fiindcă vei avea nevoie de ea. Și, când va veni momentul, să mă suni."

Îmi dădeam seama că intențiile lui sunt bune, așa că am luat-o. Nu am acordat cine știe ce credit spuselor sale și nici cărții de vizită. De ce aș fi făcut-o? Îmi făcusem de curând analizele și mi se spusese că am o inimă sănătoasă. În plus, locuia în Nashville – la cinci ore de casa mea, în Atlanta. Probabilitatea ca drumurile noastre să se mai intersecteze vreodată era foarte mică. În ciuda tuturor acestor considerente, i-am dat Lindei cartea de vizită și nu m-am mai gândit niciodată la ea.

Dar Linda a făcut-o. Este tipul acela de femeie întotdeauna pregătită. Pe vremea aceea, înainte de apariția smartphone-ului, avea tot timpul cu ea în mașină suportul cu cărți de vizită. Slavă Domnului că l-a avut și în seara aceea. Viteza ei de reacție mi-a salvat, probabil, viața.

Linda l-a sunat pe dr. Cage la două dimineața, ca să îi explice situația. Știa exact ce trebuie făcut, ca și cum s-ar fi așteptat să primească acel telefon. A făcut rapid toate aranjamentele să mă transfere la Emory Hospital. În cincisprezece minute a găsit un cardiolog care a mers cu mine în ambulanță, fără de care probabil că nu aș fi reușit să rămân în viață. În momentul în care am ajuns la Emory, dr. Jeff Marshall, șeful secției de cardiologie, alături de extraordinara lui echipă, mă așteptau.

„Nu știu cine ești", mi-a spus dr. Marshall la sosirea ambulanței, „dar dr. Cage ne-a trezit pe toți cei patru care ne aflăm aici, ca să te așteptăm."

M-au dus imediat la urgențe.

Timp de câteva ore lungi și înspăimântătoare, starea mea nu a fost stabilă. În primul spital în care fusesem internat, aveam lângă mine trei asistente și un medic. La Emory, câteva ore mai târziu, starea mea era supravegheată de patru dintre cei mai buni doctori din țară. Deși nu conștientizam foarte bine ceea ce mi se întâmpla, eram sigur de un lucru: *mai mulți* medici în încăpere nu era deloc un semn bun.

În tot acest timp, din punct de vedere fizic nu mă simțeam deloc bine. Însă *spiritual* eram împăcat. Înainte de incident, mă întrebasem adesea cum m-aș simți dacă aș ști că urmează să mor. Acum nu mai am respectiva nedumerire. Nu ai cum să știi cu adevărat dacă te temi de moarte până când nu ai fost suficient de aproape de ea, astfel încât să o atingi, să o guști și să o miroși. Timp de două ore și jumătate, moartea se aflase chiar lângă mine, dar, cu toate acestea, eram cât se poate de relaxat și de calm.

Nu știi cu adevărat dacă o să te temi de moarte până când nu ai fost suficient de aproape de ea, astfel încât să o atingi, să o guști și să o miroși.

L-am rugat doar pe dr. Marshall să îmi spună dacă exista riscul să mor.

„Nu vei muri, dar dacă nu faci niște schimbări, atunci nu-ți promit nimic", mi-a spus el.

„Spune-mi adevărul", l-am rugat eu, într-un moment în care nu îmi pierdusem conștiința.

Deși nu îmi era teamă și nici nu aveam regrete, îmi rămăsese o întrebare pe care i-am pus-o lui Dumnezeu și mie însumi în noaptea aceea: „Obiectivul meu este complet?" Vezi tu, aveam doar 51 de ani. Cred că nu se poate ca o persoană ca mine să fi terminat! Eram prea tânăr să îmi fi îndeplinit scopul – motivația mea pe de-a întregul. Cu toate acestea, cum stăteam eu pe patul de spital în noaptea aceea, am știut mai mult ca sigur că dădusem ce aveam mai bun în mine și că puteam privi în urmă la viața mea fără regrete vizavi de calea pe care o urmasem. Iar acest lucru mi-a conferit foarte multă liniște și confort!

Îți mărturisesc că am fost cumva surprins că simțeam atât de multă liniște vizavi de viața mea. Sentimentul de calm și lipsa regretelor m-au uimit. Dacă mi-ai fi dat un telefon astfel încât să mă pot ocupa de o problemă rămasă neterminată, nu-mi dau seama pe cine aș fi sunat. Deși nu știam că urma să fac acel atac de cord, am descoperit totuși că a fost cea mai uluitoare experiență spirituală din viața mea. M-a convins de credința pe care o aveam. Mi-a dovedit încrederea în mine – pe care nu am mai pus-o niciodată sub semnul întrebării.

Medicii m-au ajutat să mă fac bine. Dr. Marshall mi-a spus că, dacă aș fi făcut atacul de cord cu un an în urmă, aș fi murit, fiindcă procedura și echipamentele pe care le folosiseră ca să mă salveze nu erau disponibile la vremea aceea.

După perioada de recuperare, când mi-am revenit complet, am simțit că am o responsabilitate mult mai mare, aceea de a avea grijă de talentele mele și de oportunitățile ce îmi ieșeau în cale. Sentimentul de anticipare se acutizase. Credeam cu tărie că, dat fiind că eram încă în viață, probabil că nu îmi îndeplinisem scopul. Mai aveam și alte lucruri de făcut. Obiectivul meu este motivul pentru care trăiesc.

Trăgând linie după experiența respectivă, iată ce nu știu și ce anume știu.

Nu știu când voi muri.

Dar știu că descoperirea și îndeplinirea scopului meu mi-au permis să îmi trăiesc viața fără să am regrete.

În cazul tău cum stau lucrurile? Dacă astăzi te-ai afla față în față cu moartea, ai întâmpina-o fără regrete? Știi de ce te afli pe acest pământ și ai făcut tot ceea ce a depins de tine ca să îți îndeplinești scopul? Dacă nu, trebuie să îți găsești motivația – cu cât mai repede, cu atât mai bine. În momentul în care înțelegi despre ce este vorba, poți începe să îți trăiești viața cu un pregnant sentiment de anticipare.

Diferența dintre a considera că zilele tale sunt de la sine înțelese și a-ți număra zilele este uriașă.

Viața mi s-a schimbat pentru totdeauna din momentul în care am avut atacul de cord, nu doar prin prisma ramificațiilor fizice ale modificării stilului de viață pe care am fost nevoit să o fac. Și nu doar datorită credinței și liniștii pe care le-am avut în clipa în care puteam muri. Ce s-a schimbat? Până atunci, consideram că zilele mele sunt de la sine înțelese în loc să le număr. Diferența dintre cele două situații este uriașă.

Iată ce vreau să spun. Până să am această experiență, fusesem convins că mai am încă timp la dispoziție. În ziua aceea mi-am dat seama că e posibil să nu mai am. Am stat față în față cu posibilitatea ca „jocul" meu să se fi sfârșit – ceea ce m-a făcut să am un sentiment al urgenței și al *anticipării* pe care nu îl mai resimțisem până atunci. Mi-a arătat cât se poate de clar cât de mult îmi doresc ca viața mea să conteze. A fost ca și cum Dumnezeu mi-ar fi vorbit, spunându-mi: „Nu am terminat cu tine încă. Folosește-te cât mai mult de timpul care ți-a mai rămas!"

Nimic nu îți suflă mai mult în pânze decât faptul că ți s-a dat încă o șansă la viață. După ce am trecut cu bine peste atacul de cord, nu am mai avut nici o îndoială că aveam o misiune, un plan mult mai mare decât propria mea persoană, pe care să îl duc la bun sfârșit. Din acel moment, nu mi-am mai privit niciodată viața la fel.

Sper că nu va trebui să ai un atac de cord ca să îți dezvolți un sentiment de anticipare care să te ajute să apreciezi mai mult prezentul.

Indiferent că îți dai seama sau nu, zilele tale sunt numărate, așa cum sunt și ale mele. Mai important este ca, în fiecare zi, când ai șansa să le oferi celor din jur ceva de valoare și să faci diverse acțiuni pline de semnificației, să nu ratezi șansa. Momentul optim poate trece – și de cele mai multe ori nu îl poți recupera. Oportunitatea dispare, iar persoana pe care ai fi putut să o ajuți pleacă mai departe. De aceea trebuie să profiți de orice ocazie.

2. Anticiparea ne ajută să ne pregătim

Wayne Gretzky este, fără îndoială, cel mai mare jucător de hochei din toate timpurile. Îmi aduc aminte că l-am auzit explicând într-un interviu motivul pentru care a avut un succes mult mai mare în comparație cu coechipierii săi: „Cei mai mulți urmăresc pucul pe gheață. Eu nu am patinat niciodată spre locul în care se află pucul, ci am luat-o în direcția în care se îndrepta el." Este o extraordinară ilustrare a anticipării.

„Cei mai mulți jucători de hochei urmăresc pucul pe gheață. Eu nu am patinat niciodată spre locul în care se află pucul, ci am luat-o în direcția în care se îndrepta el."
– Wayne Gretzky

Trăirea unui puternic sentiment de anticipare schimbă modul în care vezi lucrurile și te ajută să fii pregătit. De exemplu, în fiecare an încerc să găsesc un singur cuvânt care să mă ajute să îmi concentrez eforturile și atenția pe anul care va veni. (Caut un singur cuvânt, fiindcă nu pot gestiona o frază întreagă!) În timpul acelui an, am folosit cuvântul respectiv ca să găsesc o mulțime de lecții și experiențe semnificative. Identificarea acelui cuvânt și folosirea lui sub forma unui ghid au devenit pentru mine o adevărată disciplină.

La un moment dat, am ales cuvântul *eșec*. Am decis ca de fiecare dată când mă confruntam cu un eșec, să mă asigur că nu e un capăt de drum și că pot învăța ceva. M-a ajutat să îmbrățișez ideea că planurile nereușite nu trebuie considerate o viziune ratată. Doar foarte rar planurile rămân aceleași pe parcurs; ele trebuie ajustate și adaptate la realitate. Viziunea este pur și simplu redefinită în urma unui eșec. Este important să rămânem pe poziții și să ne menținem viziunea,

dar să dăm dovadă de flexibilitate în ceea ce privește planul pe care ni l-am făcut.

Într-un alt an cuvântul a fost *miracole*, fiindcă simțeam că aproape orice problemă, obstacol sau eșec au în ele o oportunitate miraculoasă – o posibilitate pe care nu o întrevăzusem. În anul acela m-am întrebat permanent: „Este acest miracol material? Poate fi îmbunătățit ceva? Există o oportunitate de a-i ajuta pe ceilalți?"

În alt an am ales cuvântul *succes*. În fiecare zi mă gândeam: „Ce este succesul? Cine are succes? De ce are această persoană succes? Cum îi pot ajuta pe ceilalți să aibă succes?"

În 2013 și 2014, pentru prima dată același cuvânt și-a făcut loc în viața mea: *transformare*. El reprezenta misiunea EQUIP și a stat la baza acestei cărți. Inițial îmi propusesem să scriu o carte despre leadership transformațional, dar mi-am dat seama că, înainte de a putea avea o viziune de amploare asupra transformării, trebuie să plantez semințele însemnătății. Cred că dacă întreprinzi mai multe acțiuni pline de semnificație, poți deveni un lider care să producă o transformare.

În momentul în care anticipezi că poți face și că vei face o diferență în bine, atunci te pregătești într-un mod diferit – pentru ziua prezentă, pentru anul în curs, pentru munca pe care o depui, pentru familia ta, pentru modul în care vezi problemele și oportunitățile. Anticiparea schimbă totul.

În momentul în care anticipezi că poți face și că vei face o diferență în bine, atunci te pregătești într-un mod diferit.

3. Anticiparea ne ajută să avem idei mai bune

În momentul în care avem o atitudine bazată pe anticipare, ne așteptăm să avem idei bune, care să ne ajute să facem o diferență. De fiecare dată când mă întâlnesc cu echipa mea, indiferent că trebuie să rezolvăm o problemă, să dezvoltăm un produs sau un serviciu nou pentru o anumită companie sau să demarăm o inițiativă care să le ofere oamenilor ceva de valoare, nu începem niciodată ședința crezând că *nu* vor apărea și idei bune. Ne așteptăm să avem succes. Anticipăm soluții pozitive, iar acest lucru ne ajută să avem și idei.

Am auzit la un moment dat un exemplu extraordinar legat de modul în care anticiparea impulsionează inovația, care are legătură cu un adolescent pe nume Easton LaChappelle. Când avea 14 ani, a decis că vrea să construiască o mână robotică. A început să caute pe internet ca să afle cât mai multe despre electronică. Apoi și-a luat toate piesele lego, câteva motoare mici, tubulaturi electrice, liță și fir de pescuit, dar și scotch. A construit o mână robotică, cu degete care se mișcau și pe care le controla prin telecomandă. Este o poveste extraordinară a unui succes anticipat. Și povestea lui nu se termină aici.

La un moment dat, a participat la un târg de știință, în Colorado, unde a cunoscut o fată de 17 ani, cu o proteză la mână. Proteza ei, produsă în serie, la nivel profesionist, nu avea atât de multe funcții comparativ cu mâna robotică pe care el o concepuse – a ei se putea doar închide și deschide; cu toate acestea, familia ei plătise pentru ea 80.000 de dolari. Atunci i s-a aprins un beculeț. Și-a dat seama care este motivația lui: s-a gândit că poate face proteze cu un grad de funcționalitate ridicat, pe care să și le permită mai multă lume.

A lucrat singur acasă și, la vârsta de 16 ani, a construit o proteză prototip, folosind o tehnologia de imprimare 3D. Costul de producție era sub 400 de dolari. LaChappelle a mers mai departe și a construit o proteză pentru braț, la care degetele se puteau mișca și care puteau fi controlate printr-o lamă de electroencefalogramă (EEG), care măsura undele creierului. Totul costa mai puțin de 500 de dolari[27]! Apoi a anunțat că tehnologia pe care o inventase avea să fie disponibilă la liber, ceea ce însemna că oricine putea să o folosească gratuit, fără ca el să primească vreun ban[28]. Atunci când ai o idee, dacă crezi că este singura care ți-a venit, o păstrezi pentru tine. Dar dacă anticipezi că vei avea și altele, ești dispus să o împărtășești.

În momentul în care ai o idee, dacă crezi că este singura care ți-a venit, o păstrezi pentru tine. Cu toate acestea, dacă anticipezi că vei avea mai multe, ești dispus să o împărtășești și altora.

Cu ce se ocupă LaChapelle acum? A absolvit liceul. Și-a înființat o companie ca să producă proteze pentru membre, la un preț scăzut, și lucrează pentru NASA, unde se ocupă de proiectele bazate pe robotică. Continuă să aibă idei și să ajute oamenii, fiindcă anticipează că poate.

Care este atitudinea ta atunci când vine vorba despre ajutorul acordat celor din jur? Anticipezi succesul? Crezi că îți vor veni idei noi? Ai suficientă încredere în capacitatea ta de a le oferi celorlalți ceva de valoare, astfel încât să fii dispus să îți împărtășești ideile și soluțiile? Dezvoltă-ți sentimentul de anticipare și vei începe să ai mai multă încredere în capacitatea ta de a face o diferență în bine.

4. Anticiparea ne impulsionează să căutăm modalități noi prin care să îi ajutăm pe cei din jur

Când am plecat de la Skyline, unul dintre lucrurile pe care știam că vreau să le fac era să ofer ceva de valoare pentru zece persoane cu potențial foarte mare. Așa că am început să mă gândesc pe cine să trec pe listă. Aveam doar două criterii. În primul rând, eu trebuia să le pot oferi valoare în acele zone în care știam că ei pot avea cel mai mare impact. În al doilea rând, cei zece trebuia să aibă deja succes sau să fie pe drumul cel bun și să aibă nevoie de ajutorul meu ca să devină excepționali. Acest lucru avea să mă asigure că, indiferent de ceea ce le ofeream eu, valoarea avea să se amplifice. Doar așa avea să merite timpul și efortul investit în niște active extrem de valoroase, știind că voi obține un randament și niște rezultate foarte bune.

Din foarte multe puncte de vedere, cele zece persoane pe care le-am ales erau mai bune, mai rapide și mai inteligente decât mine, fiind și motivul pentru care îmi doream să mă aflu în preajma lor, să le descopăr nevoile și să le acopăr – fără să pun întrebări și fără alte condiții suplimentare.

I-am urmărit metodic și răbdător pe aceștia zece, însă nu le-am spus niciodată scopul meu – până când nu m-au întrebat. În situația în care cineva a făcut-o, i-am răspuns pur și simplu: „Vreau să te servesc." Însă dorința mea reală era să le confer în mod tacit valoare, fără să le dezvălui motivele mele.

Acest lucru mi-a amplificat sentimentul de anticipare și, pe măsură ce i-am ajutat, convingerea mea că pot conferi valoare oamenilor a devenit și mai puternică. Succesul altora a devenit în scurtă vreme mult mai important pentru mine decât propriul succes. Știam că dețin

experiența și cunoștințele care să îmi permită să îi ajut pe ceilalți. Am început să mă simt mai bine urmărind și celebrând victoriile altora decât pe ale mele personale.

Au trecut douăzeci de ani de când am creat prima listă a celor în care doream să investesc. Și acum mai am o listă cu numele a zece persoane pe care vreau să le servesc. De-a lungul anilor, numele de pe listă s-au schimbat, deși unele de pe lista originală au rămas. Pe unii i-am deservit pentru o perioadă scurtă, pe alții din anumite motive. Pe foarte puțini continui să îi ajut și acum – și mi-am propus să o fac toată viața. Întotdeauna mi-am dorit să ofer ceva de valoare fiecărei persoane de pe listă. Desigur, de-a lungul timpului, obiectivul meu s-a mărit și nu m-am mai mulțumit să deservesc doar zece persoane. Însă lista aceea de la început a fost un instrument care m-a ajutat să nu uit că îmi doresc să le confer celor din jur valoare, dar și să îmi păstrez sentimentul de anticipare.

5. Anticiparea ne ajută să avem un mod de gândire orientat către abundență

Avantajul despre care am discutat anterior ne duce la următorul – un mod de gândire orientat către abundență. Oamenii trăiesc în una sau două lumi diferite. Una este cea a lipsurilor și zgârceniei. Nu poți oferi ceea ce nu ai. Modul de gândire orientat către lipsuri și zgârcenie nu are nimic de oferit. Este preocupat doar să primească. Are o doză de egoism, spunând parcă ceva de genul: „Nu am suficient încât să dau. Mai bine păstrez pentru mine tot ce am." Cei care trăiesc în lumea zgârceniei gândesc în felul următor: „Avem o singură plăcintă, așa că mai bine îmi iau o felie mai mare înainte să dispară toată."

Cei care trăiesc într-o lume a abundenței gândesc complet diferit. Știu că mereu există loc de mai mult. În timp ce alții se înghesuie și încearcă să înhațe o felie de plăcintă, aceștia spun: „Foarte bine. Tocmai am pus alta la copt."

Cei care au un mod de gândire orientat către abundență spun: „Foarte bine că s-a mâncat prima plăcintă. Tocmai am pus alta la copt."

Gândirea orientată către abundență este cea a persoanelor cu însemnătate și nu are nici o

legătură cu ceea ce dețin ele. Este posibil chiar să nu fie deloc bogate. Să nu aibă niște condiții de viață nemaipomenite. Însă, indiferent de ceea ce au, sunt dispuse să împartă, fiindcă nu se tem că rămân fără nimic. Își pot îngriji frații, fiindcă sunt convinși că mai au multe de descoperit și multe de creat. Dacă nu există pentru moment o cale, o alta va fi inventată.

S-ar putea să te surprindă faptul că doi oameni care ocupă același spațiu, care se confruntă cu aceleași circumstanțe și au aceleași oportunități pot trăi în aceste două lumi diferite. Unul dintre ei își impune anumite restricții fiindcă gândește în termeni de lipsuri și zgârcenie. Celălalt poate gândi prin prisma abundenței, având convingerea că totul este posibil. Acest mod de gândire – mai mult decât orice altceva – le influențează foarte mult viața.

Când discut cu ceilalți despre modul de gândire orientat spre abundență comparativ cu cel bazat pe lipsuri și zgârcenie, uneori pun următoarea întrebare: „Pe care dintre ele îl preferați?". Toată lumea îl alege pe primul, dar cu toate acestea mulți se străduiesc să îl adopte, tocmai fiindcă sunt blocați mental într-o lume egoistă.

Anticiparea este cheia care deschide ușile modului de gândire orientat către abundență.

Așadar, îți voi pune următoarea întrebare: în ce lume ai prefera să trăiești, în cea a zgârceniei sau în cea a abundenței? Dacă ți se pare dificil să ai un mod de gândire orientat către abundență, vestea cea bună este că te poți schimba. Poți apela la *anticipare*, astfel încât să modifici felul în care gândești și acționezi. Cum?

Prin adoptarea anticipării pozitive, atât în cazul tău, cât și al celor din jur. Anticiparea este cheia care deschide ușile modului de gândire orientat către abundență.

„Ușile?", te-ai putea întreba. „Sau vrei să spui «ușa»?"

Nu. Dacă te aștepți să existe o singură ușă, înseamnă că ai un mod de gândire orientat spre lipsuri și zgârcenie.

O să-ți explic cum începe anticiparea și cum funcționează ea în viața ta.

Înaintea ta există o ușă a oportunității. Poate că o vezi, poate că nu. Însă ea există. Dacă ai sentimentul de anticipare pozitivă, presupui că

se află undeva și depui efortul necesar ca să o găsești. Iar dacă ești perseverent, o vei găsi. Să nu uiți însă un lucru. Ea poate fi încuiată și poate fi nevoie de mult efort ca să o deblochezi și să treci prin ea. Ești dispus să încerci? *Crezi că poți?* Unii vor încerca, alții nu. Sper că tu ești dispus să o faci.

Care este elementul care face, de obicei, diferența? Anticiparea. Când ai un sentiment de anticipare pozitivă, crezi că poți deschide ușa. Și dacă anticipezi că ceva pozitiv s-ar putea găsi dincolo de ea, atunci vei încerca să o descui.

Nu există o singură ușă a oportunităților, după cum nu există o singură ușă a însemnătății. Există o serie de uși.

Așadar, să presupunem că ești dispus. Ai sentimentul de anticipare pozitivă, care, apropo, este o alegere, fiindcă nu știm ce se află dincolo de ușă. Dacă treci prin ea, știi ce vei găsi? Mai multe uși. Nu există o singură ușă a oportunităților, după cum nu există o singură ușă a însemnătății. Există o serie de uși. Ce te ajută să mergi mai departe? Deblocarea acestor uși și sentimentul de anticipare.

Descoperirea și trecerea prin ușă reprezintă un eveniment. Trecerea prin mai multe uși este deja un stil de viață. Pentru asta este nevoie de un mod de gândire orientat către abundență. De fiecare dată când deschizi o altă ușă, sentimentul de anticipare pe care îl ai devine mai puternic și este validat. În timp, ajunge să fie o parte din ADN-ul tău. Și, dacă vei continua să treci prin uși, vei avea succes, dar și șanse mai mari să obții însemnătate. Vei face o diferență în bine. Este aproape inevitabil.

Din nefericire, foarte mulți oameni sunt zgârciți și nu au sentimentul de anticipare pozitivă. Prin urmare, nu deschid niciodată prima ușă. Iar ușile nedeschise reîntăresc modul de gândire și traiul caracterizate de lipsuri și zgârcenie. Alții deschid această primă ușă, dar atunci când nu li se oferă totul, conform așteptărilor, ajung să fie dezamăgiți și abandonează cursa, renunțând pur și simplu.

Nu permite ca acest lucru să ți se întâmple și ție. Nu lăsa golul dintre așteptări și realitate să te dezamăgească și să îți ucidă sentimentul de anticipare. Continuă să cauți uși noi și deschide-le. Și nu uita că,

odată cu fiecare ușă deschisă, anticiparea se va amplifica – și la fel și abundența în care trăiești.

Dacă ți se pare dificil, atunci începe prin a-ți schimba modul de gândire amintindu-ți succesele din trecut, care să îți rămână proaspete în minte. Gândește-te la riscurile pe care ți le-ai asumat și care ți-au adus recompensele obținute. Gândește-te la oportunitățile pe care le-ai urmat și care ți-au adus succesul. Gândește-te la lecțiile pe care le-ai învățat atunci când lucrurile nu au mers precum ți-ai dorit și ce ai avut de câștigat de pe urma lor. Bazează-te pe aceste amintiri. Ele îți pot oferi un cadru de referință pentru a anticipa lucrurile bune ce ți se vor întâmpla pe viitor. Dacă anticipezi lucrurile pozitive și mai adaugi și dorința de a-i ajuta pe ceilalți și de a le conferi valoare, poți face o diferență în bine.

Construirea unei case a însemnătății

Călătoria anticipării pozitive pe care tocmai ți-am împărtășit-o a existat și în realitate în cazul meu. Pentru mine, crearea unei vieți care contează se aseamănă cu construirea unei case. Procesul a început atunci când am deschis prima ușă, numită *Vreau să fac o diferență.* Odată ce am trecut prin ea, am intrat în prima mea încăpere a semnificației. Și am descoperit câteva moduri extraordinare prin care să fac o diferență în viața altora.

În fiecare zi petrecută în această încăpere, am încercat în mod deliberat să confer valoare cuiva. Unele zile au fost mai bune ca altele, însă absolut fiecare dintre ele a fost caracterizată de efortul de a ajuta pe cineva. Am avut mai multe victorii decât înfrângeri și, de fiecare dată când am oferit cuiva ceva de valoare, mi-am conferit și mie valoare. Semințele pe care le-am plantat mi-au dat o recoltă bogată. Dincolo de abundența personală, am căutat mai multă însemnătate. Anticiparea mi-a alimentat dorința de a face mai multe.

În fiecare zi, diferența în bine pe care o făceam îmi deschidea și altă ușă. Când am intrat pe următoarea, acest lucru mi-a permis să trăiesc în două încăperi. Prima, cea intitulată *Vreau să fac o diferență în bine,*

era unită acum cu a doua, *Să fac ceva care să producă o diferență*. Ea mi-a permis să îmi descopăr punctele tari, acele lucruri pe care le puteam face mai bine decât oricine altcineva. Printre atuurile mele se numărau comunicarea, leadershipul și stabilirea legăturilor. Pe măsură ce le-am exersat, însemnătatea mea s-a amplificat și recompensele au fost din ce în ce mai mari. În această încăpere mi-am identificat și *motivația*. Cunoașterea motivului pentru care trăiam mi-a dat o putere mai mare, mi-am dezvoltat o strategie mai bine pusă la punct, mai ales în ceea ce privește însemnătatea.

Ce anume aș mai fi putut face astfel încât să produc o diferență în bine?

Potențialele recompense ale colaborării cu alți oameni au dus la amplificarea sentimentului meu de anticipare.

Simțul anticipării mi-a alimentat dorința de a pune întrebări, până când am găsit un răspuns care m-a făcut să caut o a treia ușă în călătoria mea către dobândirea însemnătății. Cu ajutorul anticipării, am deschis-o: este vorba despre acțiunile care fac o diferență în bine, *cu oameni care fac o diferență în bine.* Această nouă încăpere era plină de oameni care însemnau, de fapt, potențiali parteneri pe drumul semnificației. Sunt recunoscător, tocmai prin prisma limitelor mele personale. Singur nu aș fi putut realiza atât de multe. Potențialele recompense ale colaborării cu alți oameni au dus la amplificarea sentimentului meu de anticipare.

În primii ani petrecuți în această încăpere, am căutat în mod constant persoane care să îmi ofere valoare. Acest lucru m-a limitat, atât pe mine, cât și însemnătatea pe care încercam să o dobândesc. La un moment dat mi-am dat însă seama că ar trebui să mă concentrez pe ideea de a le conferi valoare celor care lucrau cu mine și cu care eram partener. În prezent am rămas tot la această atitudine – și am o singură dorință: să găsesc oameni care îmi seamănă și care gândesc la fel ca mine, astfel încât să îi ajut să evolueze și să aibă o însemnătate mai mare.

Timp de mai mulți ani, casa însemnătății mele avea doar trei camere. Mi se părea că locuința visurilor mele este terminată. Cu toate

acestea, cu cât mă conectam mai mult cu ceilalți, cu cât lucram cu ei mai des și îi deserveam, cu atât îmi devenea din ce în ce mai clar faptul că își doresc să transforme și ei, la rândul lor, pe alții, dar și comunități și chiar și țări. În scurtă vreme am început să primesc întrebări referitoare la liderii care produc și implementează schimbarea, dar și la calitățile pe care le posedă ei.

I-am urmărit cu atenție și am descoperit ușa unei alte oportunități. Încăperea finală este *momentul în care se va produce diferența.* Cei care deschid această ușă întreprind acțiuni pozitive în mod deliberat. Trăiesc totul cu un sentiment de anticipare și profită de oportunități astfel încât să poată face o diferență în bine. Știu că trebuie să se miște repede, ceea ce le dă puterea să transforme fiecare zi într-o capodoperă. Intensitatea și concentrarea lor nu pot fi negate. Anticipează nevoile altora. Comportamentul lor este sprijinit de convingerile pe care le au, iar acțiunile pe care le întreprind îi fac să anticipeze și mai mult. Trăiesc după un ciclu al însemnătății: anticipare, acțiune, abundență, anticipare, acțiune, abundență. Când am înțeles acest lucru și am lucrat cu ceilalți ca parteneri, am putut face împreună o diferență în bine, ajungând la un nivel complet nou.

Dacă ai deja un mod de gândire orientat către abundență, probabil că acest lucru are sens din punctul tău de vedere. Fantastic! Nu ezita! Mergi mai departe.

Nimeni nu are totul din abundență în timp ce anticipează sărăcia. Așadar, de ce să nu încerci abundența?

Dacă ai un mod de gândire orientat asupra lipsurilor, este posibil să îți fie mai greu atunci când vine vorba despre anticipare pozitivă. Dacă vrei să te schimbi, atunci ia în considerare următoarele aspecte. Vei trăi în continuare tot în lipsuri. Îți garantez. Nimeni nu are totul din abundență în timp ce anticipează sărăcia. Așadar, de ce să nu încerci abundența? În cel mai bun caz, vei experimenta tot abundența. În cel mai rău, vei trăi în lipsuri, ceea ce faci deja. Nu ai nimic de pierdut. Crede, anticipează, acționează, oferă și vezi ce se întâmplă. Viața ta s-ar putea schimba.

Anticiparea transformării

Unul dintre locurile în care s-a putut observa cel mai bine puternicul meu sentiment de anticipare a fost în cadrul organizației mele nonprofit, EQUIP. În 2003, la câțiva ani după ce eu și fratele meu, Larry, am înființat-o, am avut un sentiment pregnant, acela că ar trebui să încercăm să instruim un milion de lideri din țări de pe tot globul. Și am lansat astfel ceea ce am numit „mandatul celor un milion de lideri".

Existau și voci care spuneau că suntem nebuni, că ne străduim să facem un lucru imposibil. Însă asta nu ne-a descurajat. Sentimentul nostru de anticipare era unul foarte puternic. Am încheiat parteneriate cu oameni și organizații mai întâi în India, Indonezia și Philippine, apoi și în alte părți ale Asiei. Am trecut apoi în Europa, după care în America Centrală și de Sud. În 2008, ne-am atins scopul. După care am instruit alt milion de lideri, apoi altul. Până în 2013, susținusem deja programe de training cu peste cinci milioane de lideri din întreaga lume. Sentimentul nostru de anticipare se materializase.

Însă în 2013, s-a întâmplat altceva. Mi-am dat seama că am făcut o greșeală. Am presupus că instruirea liderilor va face automat o diferență pozitivă în viața celor care locuiau în țările în care s-au desfășurat programele de training. Am descoperit însă faptul că educarea liderilor nu schimbă neapărat în bine și viața conaționalilor, fiindcă aceștia nu își doreau automat să facă o diferență. Nu se ghidau după principiul însemnătății și al acțiunilor pozitive întreprinse în mod intenționat.

După ce am avut această revelație, echipa noastră de leadership a început să se întrebe: „Ce anume ne-a scăpat?" După multe cercetări și nenumărate ore de discuții, am ajuns la o concluzie: trainingul avusese o latură mai degrabă educațională, nu transformațională.

Instruirea liderilor era obiectivul nostru, așa că ne-am concentrat asupra lecțiilor pe care le-am predat, nu neapărat pe viețile pe care speram să le schimbăm. Păstram tot felul de statistici legate de programele de training, însă nu puteau fi trase foarte multe concluzii

referitoare la însemnătate. Nu făcuserăm diferența la care ne așteptaserăm. Cum aveam să procedez?

Eram într-un adevărat impas. Ca fondator și lider al organizației, trebuia să iau o decizie. În adâncul sufletului, mă simțeam încurajat să fiu puternic și să declar că avem nevoie de o schimbare curajoasă. Însă mândria și reputația mă îndemnau să stau la locul meu: „EQUIP este o organizație recunoscută în întreaga lume. Acceptă aplauzele. Primește respectul oamenilor din toate țările în care lucrezi. La vârsta ta, bucură-te de sfârșitul unei călătorii extraordinare."

Timp de mai multe săptămâni, între dorința de schimbare și dorința de a-mi păstra reputația s-a dus o adevărată bătălie.

Într-un final, consiliul director al EQUIP s-a reunit pentru a discuta viitorul organizației. Am discutat foarte sincer și s-au spus lucruri pline de adevăr și înțelepciune. Suportul și dragostea pe care le simțeam pentru ei mă copleșeau. Toți fuseseră alături de mine în această călătorie, iar acum erau dispuși să mă lase să stabilesc direcția în care aveam să o luăm. Îmi permiteau să aleg între a o lua într-o direcție nouă sau să mă mulțumesc cu realizările din trecut.

În aceste momente, mândria mi-a dat un ultim impuls, să mă mulțumesc cu ceea ce am. Era cel mai ușor drum. „Lasă pe cineva mai tânăr și mai capabil să parcurgă drumul dificil al însemnătății", îmi spunea ea. „Te-ai achitat de treabă și acum e momentul să mergi mai departe, spre o viață mai simplă."

Dorința de schimbare a fost mai puternică decât mândria. Faptul că voiam să fac ceva plin de însemnătate – și copleșitorul sentiment de anticipare, acela că *puteam* face o diferență în bine – era mai puternic și a învins. Aveam să schimbăm direcția și să o luăm de la capăt, străduindu-ne să întreprindem ceva semnificativ.

Și de această dată am simțit cum adrenalina îmi inundă tot corpul. Am recunoscut sentimentul. Am avut aceeași creștere bruscă a nivelului de energie în 1965, când am fost provocat cu o întrebare similară: La ce anume visezi? Visul meu nu a ieșit încă la pensie. Călătoria mea pe drumul semnificației nu s-a încheiat. Este momentul în care pot face o diferență în bine. Pentru a-mi îndeplini chemarea, aceea de a

conferi oamenilor valoare, trebuia să duc organizația EQUIP la un nivel superior. Trebuia să produc o schimbare, pe măsură ce instruiam liderii astfel încât să poată produce, la rândul lor, schimbări.

Un lider care poate produce transformări îi face în mod intenționat pe oameni să gândească și să acționeze astfel încât să își schimbe viața în bine – atât pe a lor, cât și pe a celor din jur.

Un lider care poate produce transformări îi face în mod intenționat pe oameni să gândească și să acționeze astfel încât să își schimbe viața în bine – atât pe a lor, cât și pe a celor din jur. Acum mai mult ca oricând, voiam să îmi îndeplinesc acest vis. Mi-am ascultat inima în ziua aceea și le-am spus membrilor consiliului director că EQUIP va contribui la un milion de povești de schimbare. De asemenea, m-am angajat și să scriu această carte.

Fără îndoială, acesta este momentul în care și tu poți face o diferență. Dacă ai un sentiment de anticipare pozitivă, vei reuși. Poate că deja ai rezultate. Sau poate că ești în faza de pregătire – căutarea primei uși a oportunităților, a celei de-a doua sau a celei de-a treia. Nu contează în ce etapă a procesului te afli. Atâta vreme cât ești implicat în el și anticipezi rezultate pozitive, ești pe drumul cel bun. Singurul lucru care ți-a mai rămas de făcut este să înțelegi cum poți să profiți de oportunități astfel încât să poți alege o schimbare în bine – aspecte despre care vom discuta în capitolul final al acestei cărți.

Nu contează în ce etapă a procesului te afli. Atâta vreme cât ești implicat în el și anticipezi rezultate pozitive, ești pe drumul cel bun.

Exercițiu practic: Sentimentul anticipării

Anticiparea impactului pe care îl ai în prezent

Când te-ai trezit de dimineață, cum te-ai gândit că poți face o diferență în bine? *Ai fost convins* că poți schimba ceva? *Te așteptai* să schimbi ceva? Ți-a trecut prin cap așa ceva?

Ce poți face astfel încât în fiecare zi să ai un sentiment din ce în ce mai pregnant al anticipării? Ce poți face ca să nu uiți că acest lucru trebuie să facă parte din viața ta de zi cu zi? Ce poți face ca să îți reamintești că *acum* este momentul să găsești o manieră de a-i ajuta pe ceilalți și de a le conferi valoare? Poate că trebuie să îți lipești un post-it pe oglinda din baie sau pe ecranul computerului. Poate că trebuie să ai în față fotografia unei persoane pe care ai ajutat-o în trecut, astfel încât să te inspire permanent. Poate că trebuie să îți salvezi un mesaj de anticipare pe ecranul telefonului sau pe al calculatorului de-acasă. Poate că ai nevoie de un reminder care să apară în fiecare zi pe mobil, la un moment oportun. Sau poate că poți ruga pe cineva să te impulsioneze să acționezi cât de des posibil.

Fă tot ceea ce este necesar astfel încât să îți dezvolți sentimentul anticipării pozitive și să schimbi ceva în bine. Nu sta deoparte, așa cum am fost eu tentat să procedez când m-am confruntat cu problema pe care am avut-o la EQUIP.

Pregătește-te

Cum te pregătești să faci o diferență? Mentorul meu, John Wooden, obișnuia să spună: „Atunci când îți apare în față o oportunitate, este prea târziu să te mai pregătești." Ești pregătit? Anticipezi șansa de a face o diferență în bine? Când vei avea această șansă, vei fi pregătit?

Îți sugerez să faci două lucruri dacă vrei să fii pregătit. Mai întâi de toate, adună-ți toate resursele. Gândește-te la ceea ce ai și ce anume poți folosi pentru a-i ajuta pe ceilalți. În al doilea rând, stabilește-ți

niște limite. Mulți nu reușesc să facă o diferență în bine, fiindcă sunt extrem de ocupați. Au un ritm de viață atât de rapid încât nu văd oportunitățile. Sau au atât de multe pe cap încât nu cred că se pot opri astfel încât să ajute. Încearcă să nu faci parte din această categorie.

Crezi în abundență?

Ce fel de persoană ești: una care se gândește la abundență sau la lipsuri? Dacă nu te încadrezi în prima categorie, urmează sfaturile din capitolul următor. Analizează-ți trecutul, astfel încât să te simți inspirat. Fă-ți o listă a reușitelor pe care le-ai avut. Adaugă acolo fiecare beneficiu, avantaj sau dar pe care le-ai primit vreodată (nu pe cele pe care le-ai obținut singur). Trece și lecțiile pozitive pe care le-ai învățat ca urmare a greșelilor și eșecurilor.

Dacă vei acorda acestui exercițiu timpul pe care îl merită, vei ajunge să ai o listă foarte lungă. Mai mult, dacă vei păstra această listă la îndemână în următoarele zile, săptămâni sau chiar luni, s-ar putea să fii surprins cât de multe idei bune îți vor veni.

Iată care este ideea. Privește cu atenție lista. Dacă de obicei te concentrezi asupra lipsurilor, cum de a fost posibil să realizezi atâtea lucruri pozitive? Abundența este foarte aproape de tine. Trebuie doar să crezi în ea și să o anticipezi. Încearcă să gândești ca și cum ai fi înconjurat de abundență. Și, de fiecare dată când ai tendința să te simți descurajat sau cinic, recitește lista.

10

Profită imediat de oportunitățile de a schimba ceva în bine

În noiembrie 1989, mă aflam în bucătăria casei noastre din San Diego, când am aflat de la știri că Zidul Berlinului fusese pus la pământ. Îmi era cât se poate de clar că în acele clipe se scrie istoria. Tocmai mă îndreptam spre birou, dar m-am întors spre Margaret și i-am spus: „Trebuie neapărat să ajungem și noi acolo. Cred că ar trebui să luăm copiii, să ne suim în avion și să mergem în Germania. Ar trebui să vadă și ei."

După care m-am dus în birou, așa cum făceam de obicei în fiecare dimineață, fiindcă aveam câteva lucruri care necesitau atenția mea imediată.

În câteva minute eram cât se poate de absorbit de muncă, astfel încât sentimentul de urgență legat de călătoria la Berlin s-a estompat. *Mai poate aștepta*, m-am gândit eu. Și momentul a dispărut.

Pentru totdeauna.

Am avut mereu un sentiment de frustrare din cauza acelei decizii. Călătoria la Berlin alături de copiii mei, ca să vedem Zidul, era o oportunitate unică. Voiam să le arăt ce se poate întâmpla într-o țară care nu este condusă așa cum trebuie. Ca urmare a împărțirii orașului

după Al Doilea Război Mondial, numeroase familii fuseseră separate, după care cei din Germania Democrată fuseseră făcuți prizonieri, prin ridicarea unui zid – un simbol al unui leadership diabolic și corupt. Distrugerea lui a fost un simbol al speranței și a unui leadership pozitiv, nu din partea unui guvern, ci a oamenilor.

Aș fi vrut ca cei mici să vadă toți acei oameni obișnuiți, care puseseră zidul la pământ. Puteau ajunge într-un loc unde oamenii spuseseră „Până aici!". Voiam ca ei să celebreze momentul de bucurie. Și mai voiam să aibă o bucată din acel zid, care să le reamintească de unul dintre cele mai importante evenimente din istorie.

Deși aveam toate aceste motive, nu am făcut nimic. Sentimentul de urgență s-a evaporat. Prin urmare, am ratat șansa de a le oferi un moment pe care îl puteam împărtăși cu toții și care ar fi avut un impact asupra întregii lor vieți.

Există momente în care trebuie să profiți de o oportunitate care ți-ar permite să ai o experiență interesantă și să conduci persoanele importante din viața ta într-un mediu plin de însemnătate. Dacă nu anticipezi oportunitatea, dacă nu îți dai seama că se întâmplă ceva important și dacă nu profiți de acel moment, poți rata niște evenimente cu adevărat importante. Aveam timpul și resursele necesare să fac acea călătorie la Berlin. Însă nu am făcut nimic în mod intenționat.

Ți s-a întâmplat așa ceva? Ai avut vreodată vreo idee care să te ajute să produci o diferență în bine în viața altora, dar ai ratat ocazia, fiindcă ți-a lipsit sentimentul *urgenței*? Trebuie să recunosc că eu am trecut de multe ori prin așa ceva. Dacă mă uit în urmă, aș fi vrut să profit de fiecare oportunitate care mi-a apărut în cale. Știu că pare nerealist, dar și acum îmi doresc același lucru.

În condițiile în care suntem cu toții atât de ocupați, există un moment *propice* să facem o diferență în bine? Probabil că nu. Există un moment *potrivit*? Da. *Chiar acum – când sesizăm oportunitatea.* Cum să facem astfel încât să fim mult mai orientați pe acțiune? Ideal este să avem un sentiment de urgență astfel încât să producem o diferență în bine în fiecare zi.

Modul de gândire corect pentru a profita de oportunități

Cred că fiecare generație are ocazia de a face o diferență, însă oamenii respectivei generații trebuie să își dea seama că există și să *profite* de ea.

Cred că fiecare generație are ocazia de a face o diferență, însă oamenii respectivei generații trebuie să își dea seama că ea există. În 1968, când Bobby Kennedy a fost asasinat, îmi amintesc că mă aflam în living, citind în ziar o idee pe care o auzeam des atât de la el, cât și de la fratele său, președintele John F. Kennedy. „Există persoane care privesc lucrurile așa cum sunt și se întreabă: «De ce?». Eu visez la lucruri care nu există și mă întreb: «De ce nu?»"

În 1968 eram în primul an de facultate, iar pentru mine a fost cu siguranță un moment definitoriu. Ceva la acel citat din ziar mi-a atras atenția. Am înțeles exact ce voia să spună Kennedy. Și mă regăseam în cuvintele sale. Am descoperit că nu sunt genul de persoană care să renunțe din cauza obstacolelor sau care să fie oprită din drum doar pentru că alții se întrebau *de ce* trebuie făcut ceva nou. Cu siguranță eram un individ al posibilităților, de nestăvilit în dorința mea de a pune întrebări legate de ceea ce nu știam și de a-i provoca pe cei din jur cu noi moduri de a gândi și de a proceda. Mi-am dat seama pe loc că sunt o persoană care va trece prin viață întrebându-se *de ce nu.* Cred în capacitatea mea de a schimba lucrurile în bine. Începând din acea zi, am încercat să profit de oportunități și să identific modalități astfel încât să fac o diferență.

Călătoria semnificației mele a fost una treptată, însă și-a avut întotdeauna rădăcinile în dorința de a acționa în momentul prezent. Nu aștept până a doua zi, până săptămâna, luna sau anul următor ca să iau măsuri. Mă concentrez mereu asupra prezentului. Și, pentru mine, ideea de *urgență* s-a amplificat pe măsură ce am înaintat în vârstă. Călătoria pe drumul însemnătății a început cu pași mici, dar s-a amplificat pe măsură ce capacitatea mea de a gândi la scară mare s-a dezvoltat și ea. Și se dezvoltă în continuare, tocmai fiindcă sper ca ciclul evoluției să se repete și să fac lucruri din ce în ce mai bune. Evoluția depinde

însă de acțiune și de disponibilitatea de a profita de oportunități pe măsură ce îmi apar în cale.

Aș vrea să fac o observație referitoare la oportunități. Ele nu se multiplică doar fiindcă sunt sesizate. Mulți le văd, dar ele se transformă în realitate fiindcă sunt *sesizate*. Și, cu cât oamenii sesizează mai mult oportunitățile, cu atât văd mai multe. De aceea trebuie să avem permanent un sentiment al urgenței.

Fraza „Poți face oricând o diferență, dar cel mai bun moment este chiar acum" îi ajută să meargă înainte pe cei care pot anticipa și care întreprind acțiuni pozitive în mod intenționat. Nu există un moment mai bun decât prezentul. Ziua de mâine nu este garantată. Ieri deja a trecut, e târziu. Acțiunile pozitive întreprinse în mod intenționat reprezintă un stil de viață, un mod de gândire care spune întotdeauna: „Mai există lucruri pe care le pot face." Așa cum explica poetul Ralph Waldo Emerson: „Niciodată nu e prea devreme să faci o faptă bună, fiindcă niciodată nu știi cât de devreme va deveni prea târziu."

Oportunitățile nu se multiplică doar fiindcă sunt *sesizate*... ci se multiplică fiindcă cineva *profită* de ele.

Cinci modalități prin care poți profita de oportunități

Pe măsură ce reușești să ai o viață plină de sens și să faci o diferență în bine, trebuie să te obișnuiești să anticipezi și să profiți de oportunități. Ideea de caracter presant trebuie să devină parte integrantă a modului tău de gândire, un stil de viață. Dacă vrei să trăiești o poveste extraordinară și să faci o schimbare în bine, dacă ești dispus să începi cu pași mici, să fii pasionat, să îți cunoști motivația, să îi pui pe ceilalți pe primul loc și să le conferi valoare prin prisma atuurilor pe care le ai, să stabilești legături și parteneriate cu oameni care îți seamănă și care au același sistem de valori, să trăiești cu un sentiment de anticipare, atunci ți-a mai rămas un singur lucru de făcut: să profiți de oportunități.

Mi-ar fi greu să îți explic detaliat cum poți profita de oportunități, fiindcă fiecare persoană, fiecare situație și fiecare zi sunt diferite. Îți pot arăta însă câteva conjuncturi în care oamenii au șansa de a profita de oportunități astfel încât să facă o diferență în bine.

1. Fii primul care ajută pe altcineva

Vreau să te rog să faci ceva. Gândește-te la trei oameni care au fost primii care ți-au sărit în ajutor la un moment dat în viața ta, când ai trecut printr-o situație de criză sau când ai avut o problemă ori o nevoie. Cine te-a ajutat atunci când chiar nu mai puteai?

Ce dificultăți ai întâmpinat?

Cine a sărit să te ajute? Notează numele acelor persoane.

Ce anume au făcut?

Foarte bine, acum vreau să te gândești bine la următoarea întrebare. În aceeași situație, care a fost a doua persoană care te-a ajutat?

Pun pariu că nu-ți mai amintești, nu-i așa? Nici dacă ți-aș oferi un milion de dolari, probabil că nu ai putea spune numele acelei persoane.

De ce? Fiindcă oamenii care fac adesea cea mai mare diferență în bine sunt cei care sar primii să te ajute în momente care chiar fac o diferență.

Oamenii care fac adesea cea mai mare diferență în bine sunt cei care sar primii să te ajute în momente care chiar fac o diferență.

Acest lucru mi s-a întâmplat și mie. Îmi amintesc persoanele care au făcut primele o diferență în bine. Acum mai mulți ani, Linda Eggers m-a abordat după ce participase la o conferință de-a mea și mi-a spus că, dacă voi înființa vreodată o companie, i-ar plăcea să mă ajute și să facă parte din ea. A fost prima care a ieșit în față într-un moment în care chiar aveam nevoie de cineva. Linda este asistenta mea de mai bine de 25 de ani.

Când am ieșit din spital după ce am făcut atacul de cord, Charlie Wetzel, prietenul și colaboratorul meu de-o viață, a pregătit o masă gustoasă și sănătoasă, ajutându-mă să mă relaxez alături de familie. Nu voi uita niciodată acest lucru, nu doar fiindcă a fost primul care a sărbătorit revenirea mea, ci și pentru că este un bucătar extraordinar.

Acești doi oameni fac parte din cercul meu de apropiați de mai bine de două decenii. De ce? Fiindcă se gândesc întotdeauna dinainte

la moduri în care mă pot ajuta și, când văd o oportunitate, profită imediat. Știu foarte bine că sunt lucruri presante și chiar fac o diferență în bine.

Când mă gândesc la toate cărțile pe care le-am scris, zâmbesc fiindcă îmi aduc aminte de Bud Lunn. A fost prima persoană care s-a oferit să mă ajute să îmi public o carte într-o perioadă în care doream să scriu. Era proprietarul unei edituri mici din Kansas City. Îmi aduc aminte și acum că mi-a spus că tot ceea ce îi învăț eu pe alții merită să fie cuprins într-o carte. Mi-a garantat că dacă scriu o carte, mi-o va publica fără să îmi ceară nici un ban.

În timp ce mă gândeam la propunerea lui, Les Parrott a fost primul care mi-a explicat de ce ar trebui să scriu o carte. Mi-a spus că nu voi câștiga probabil niciodată bani de pe urma ei, dar aș putea ajuta oamenii. Aceasta a rămas motivația mea până în ziua de astăzi. Aștept și acum cu nerăbdare zilele în care cărțile mele ajung în librării.

De ce?

Nimic nu e mai frumos decât momentul în care mă uit la o carte de-a mea, o țin în mâini și știu că ajut oameni. Îți pot spune toate locurile în care mă aflam în zilele în care am primit primul exemplar din fiecare carte pe care am scris-o.

Îmi amintesc cine a fost prima persoană care a donat bani organizației EQUIP. Este vorba despre Gerald Brooks, un prieten de-al meu care este pastor în Texas și care m-a urmărit timp de mai mulți ani cum instruiesc lideri. Eram într-o cameră mică, unde obișnuiam să mă rog, și lucram la biserica Skyline, când Dottie, asistenta mea la vremea aceea, a venit la mine într-un suflet ținând un plic în mână.

„Domnule, ia uitați!", a spus ea, fluturând plicul alb ca și cum ar fi fost drapelul american.

Înăuntru se afla un cec de 10.000 de dolari, alături de un bilețel pe care Gerald scrisese: „Știu că menirea ta este să instruiești lideri. Vreau să fiu primul care te încurajează să mergi mai departe în această direcție."

Încrederea pe care Gerald a avut-o în mine a însemnat totul. Când a făcut gestul acela, m-a inspirat să perseverez și să ajung să strâng un

milion de dolari, ceea ce mi-a permis să organizez cursuri pentru sute de mii de lideri. A fost cel care a susținut drumul însemnătății mele, fiind primul care mi-a spus: „Cred în tine, John."

Când mă gândesc la toți acești oameni care m-au ajutat primii în momente care chiar contau, îmi dau seama că...

- Se diferențiază de toți ceilalți oameni.
- Vor avea întotdeauna un loc special în viața mea.
- Au plantat pentru prima dată semințele succesului în viața mea.
- Semințele lor au încolțit, transformându-se în recolta unei vieți pline de sens!

Când primești acest tip de suport și de încredere, ți se insuflă o motivație puternică, dar și dorința de a oferi mai departe inspirație. În fiecare dimineață în care trebuie să vorbesc în fața unui grup, mă trezesc cu un profund sentiment de anticipare, fiindcă sunt convins că voi face o diferență în bine în viața acelor oameni.

Și instinctul nu m-a înșelat niciodată: așteptările mele și anticiparea s-au materializat conform graficului. În momentul în care ajungeam la locul unde urma să țin discursul, mă simțeam încântat asemenea unui copil. Iar în timp ce țin cursuri, sunt plin de bucurie, fiindcă știu, fără nici o urmă de îndoială, că le ofer celor care mă ascultă învățăminte care funcționează și care le pot transforma viața. Înțeleg foarte bine impactul pe care informațiile mele îl pot avea în condițiile în care ei trec și la acțiune. Știu ce posibilități au dacă sunt dispuși să profite de oportunități.

Ești în căutarea oportunităților astfel încât să poți fi primul care îi ajută pe ceilalți? Primul care îi încurajează? Primul care le deschide uși pe care nu le pot accesa singuri? Ai sentimentul că sunt lucruri presante? Privește în jurul tău. Poate că ai șansa să fii primul care să încurajeze un membru al familiei. Sau să ajuți un subaltern să rezolve o problemă, să deprindă o abilitate sau să beneficieze de experiența ta. Sau să sari în ajutorul unui vecin sau al unui necunoscut. Oportunități există. Trebuie doar să deschizi ochii, să le recunoști și să profiți de ele.

2. Asumă-ți riscuri în momentul în care potențialul de a face ceva semnificativ este foarte mare

În 2010, prietenul meu, Scott Fay, care deține o firmă de peisagistică, m-a prezentat unui prieten de-al său, Paul Martinelli. Voiau să se asocieze cu mine și să înființeze o companie de coaching, care să certifice și să instruiască persoane care să ajungă traineri, speakeri și profesori, conform valorilor mele și folosind unele dintre materialele pe care le scrisesem. Își doreau ca firma să se numească John Maxwell Team.

Aveam 63 de ani pe atunci și nu eram sigur dacă îmi doresc acest lucru. Mă aflam într-un moment de răscruce. Tocmai înființasem John Maxwell Company și aveam sentimentul că am demarat o perioadă plină de oportunități de a face ceva semnificativ. Aveam însă niște sentimente contradictorii despre înființarea unei companii de coaching. Pe de altă parte, eram încântat și intrigat. Era o oportunitate extraordinară. Ce s-ar fi întâmplat dacă eram de acord să îmi ofer numele și reputația unor oameni care voiau cu adevărat să facă o diferență în viețile celorlalți? Câți oameni ar fi fost interesați de cursuri? După ce ei înșiși deprindeau toate lecțiile, câtor oameni le-ar fi putut conferi mai departe valoare? I-ar fi ajutat acest demers să se lanseze într-o călătorie a semnificației? Câți oameni care ar fi putut face o diferență în bine aveau să facă parte din această mișcare? Cât dura să se facă observați și să își lărgească cercul însemnătății? Fiecare întrebare îmi amplifica sentimentul de anticipare. Ce oportunitate extraordinară!

Aveam însă și îndoieli, așa că am început să le pun și alte întrebări. Principiile mele de viață și de leadership aveau să ajungă și la ceilalți, astfel încât să înceapă să se multiplice? Puteam instrui oameni care să ajungă traineri de înaltă ținută? Ce riscuri mi-aș fi asumat dacă îmi asociam numele cu oamenii pe care aveam să îi recrutez, dar pe care nu îi cunoșteam? Ce se întâmpla dacă unul dintre trainerii instruiți de noi făcea ceva nebunesc? Dacă vreunul dădea greș? Ce s-ar fi întâmplat cu reputația pe care mă străduisem timp de 40 de ani să mi-o clădesc? Mi-ar fi afectat negativ capacitatea de a le conferi celor din jur valoare?

Ar fi avut de suferit și membrii echipei mele, care munciseră din greu să îmi ridice organizația și brandul?

Aici era punctul în care ezitam cel mai mult – riscul ca nu cumva firmele pe care le-am construit și oamenii care lucrau pentru ele să fie afectați.

Trebuia să rezolv această problemă înainte să merg mai departe, să mă împac cu ideea că pot exista oameni care reprezintă compania John Maxwell Team și care să dea greș. Dar dacă vrei să ai o viață plină de însemnătate, nu este indicat să ai ezitări doar fiindcă îți faci griji că alții ar putea spune sau face lucruri neplăcute. Dacă ai tot timpul temeri, există riscul să nu mai realizezi nimic cu adevărat semnificativ.

Nu aș putea să fiu legat tot timpul de părerile altora. Când oferi ceva celor din jur, ai un sentiment de vulnerabilitate. Eu personal îmi pot controla în general lumea mică în care trăiesc, însă în momentul în care încerc să ies în afară sau să fac ceva semnificativ, există anumite lucruri de care nu mai sunt responsabil în mod direct. A trebuit să accept realitatea și riscurile sale și să îmi reamintesc că acțiunile semnificative aduc recompense mari de fiecare dată când pot face pentru alții mai mult decât pot face pentru mine.

Știam că vreau ca moștenirea pe care o las să dăinuie și după ce eu nu voi mai fi. Paul știa cum să clădească o extraordinară companie de coaching. Iar meritul lui Scott era că ne-a ajutat să ne întâlnim. Așa că am luat decizia să merg mai departe și să înființez John Maxwell Team. În prezent, Paul și Scott fac o treabă minunată la conducerea echipei, având peste 7.000 de traineri certificați, în peste 100 de țări.

Principalul motiv pentru care am făcut acest pas a fost acela că, pentru mine, era momentul propice să încep să las o moștenire, fiindcă vârsta și reputația mea ajunseseră la un nivel la care mi se părea justificat acest lucru. De asemenea, aveam și senzația că este un demers indicat și imperios. Dacă aș fi încercat să îmi deschid o companie de coaching cu zece ani în urmă, nu mi s-ar fi părut justificat, fiindcă nu aveam nici credibilitate, nici experiență. La vremea aceea, nici propria mamă nu mi s-ar fi alăturat. Acum simțeam că am ceva de oferit. Și puteam să duc totul la bun sfârșit, fiindcă mă asociam cu persoanele

potrivite, care mă puteau ajuta să construiesc acest tip de organizație. La vremea aceea, nu toată lumea din cercul meu de apropiați credea că e o idee bună. Le-a luat ceva vreme să mi se alăture, însă acum văd cât de multă valoare primesc ceilalți.

Ce oportunități de a face o diferență sesizezi, realizând totuși că prezintă anumite riscuri? Cum știi când merită să îți asumi riscul și că efortul depus merită? Cum știi când este momentul potrivit? Sunt niște întrebări dificile. Poți proceda la fel ca mine și să faci o listă cu elementele pro și contra, pe care să le compari. Poți face o analiză a riscurilor, în care să măsori probabilitatea vizavi de consecințe. De asemenea, dacă ești o persoană credincioasă, te poți ruga.

Procesul diferă de la persoană la persoană. O să-ți spun însă un lucru: nu trece cu vederea o oportunitate doar fiindcă prezintă niște riscuri – pentru că orice pe lumea asta comportă riscuri. E posibil să te temi de riscuri atât de mult încât să hotărăști să nu părăsești niciodată siguranța căminului tău... dar cu toate acestea, poți muri fiindcă un copac cade pe dormitorul tău când te afli în pat sau îți ia casa foc. Dacă este să ai o înclinație, atunci să fie către acțiune. La final, de cele mai multe ori, oamenii regretă oportunitățile pe care le-au ratat, nu cele de care au profitat și au dat greș.

De cele mai multe ori, oamenii regretă oportunitățile pe care le-au *ratat*, nu cele de care au profitat și au dat greș.

3. Fă ceea ce știi că este corect, chiar dacă nu speri să obții vreo recompensă

Avem tendința adesea să judecăm oportunitățile în funcție de eventualele recompense. Nu e nimic în neregulă. Mai mult, te încurajez să dai dovadă de o gândire strategică. Cu toate acestea, există momente în care ne apar oportunități de a face lucruri despre care știm că sunt corecte, fără să ne putem da seama dacă vor produce sau nu rezultate – și de ce fel.

Vreau să te încurajez să urmezi și să profiți de aceste oportunități, fiindcă recompensele sunt întotdeauna mai mari decât ceea ce oferim. Sunt în continuare surprins de impactul pe care o acțiune simplă îl

poate avea asupra cuiva, însă nu sunt uimit niciodată de rezultatele acțiunilor pozitive întreprinse în mod intenționat.

De fiecare dată când scriu o carte sau înregistrez un CD, cred că va ajuta pe cineva. Nu știu mereu pe cine, când și unde, dar sunt absolut convins că va avea un impact semnificativ – ceea ce mă motivează să profit de acest gen de oportunități.

Acum câțiva ani am primit o scrisoare de la un bărbat care avusese probleme destul de mari, simțindu-se pierdut și confuz. Dorise neapărat să îmi împărtășească povestea sa, fiindcă pentru el finalitatea fusese foarte puternică și neașteptată. Iată ce mi-a scris:

Domnule Maxwell,

Vreau să vă mulțumesc pentru valoarea pe care ați adus-o vieții mele, deși cuvântul „valoare" nu pare să poată cuprinde ceea ce ați făcut pentru mine.

Aș vrea să vă spun, pe scurt, povestea mea și modul în care ați reușit să îmi schimbați viața. Părinții mei au încercat fără succes timp de 13 ani să aibă un copil, după care s-au hotărât să adopte unul – și așa m-au găsit pe mine. După 18 luni, mama era însărcinată cu fratele meu mai mic. Am crescut în sudul Georgiei și m-am descurcat bine la școală până la 13 ani. La un moment dat am început însă să nu îmi mai ascult părinții și nici pe Dumnezeu, comportându-mă într-un mod de neiertat cu o fată din vecini. Acest incident m-a făcut să ajung să am o stare de neîncredere amestecată cu revoltă. La 17 ani, am luat droguri pentru prima dată și am devenit dependent, fără speranță de recuperare.

La 21 de ani, m-am căsătorit cu o fată excepțională, care habar nu avea de dependența mea. În perioada aceea am avut două firme, care acumulaseră datorii neacoperite de 1,5 milioane de dolari, iar conturile noastre erau pe minus cu 99.000 de dolari. După doi ani am divorțat, iar soția mea a plecat. M-a părăsit pentru unul dintre angajați, iar viața mea a fost distrusă complet în momentul acela.

M-am gândit să mă omor. M-am dus în mansarda casei să mă spânzur, iar acolo, în praful adunat de ani de zile, pe podeaua murdară, pentru prima dată am simțit dragostea necondiționată a lui Dumnezeu! Iisus mi s-a arătat.

Am primit unul dintre CD-urile dvs. de la un angajat și am început să îl ascult la nesfârșit (de peste 30 de ori). Cuvintele pe care le-ați folosit au fost – și continuă să fie – cele ale lui Dumnezeu. Ele mi-au dat speranță și m-au ajutat să cred din nou că lucrurile se pot îndrepta.

Cuvintele dvs. m-au îndepărtat de mansardă, unde voiam să îmi iau zilele, și m-am împăcat cu soția mea (suntem deja împreună de 15 ani), crezând în Dumnezeu, astfel încât să nu ajung să declar falimentul și să găsesc o cale să scap de datorii. Acum deținem cinci companii, sunt conducătorul unui grup incredibil de lideri, am două organizații nonprofit și oportunitatea de a influența mii de oameni, investind în ei ceea ce mie mi-ați oferit.

Să vă spun „Mulțumesc" nu este SUFICIENT, dar reprezintă un început!

Ce poți spune când cineva îți salvează viața și apoi te ajută să îți construiești una nouă, mai bună decât ai fi putut visa vreodată?

Mărinimia lui Dumnezeu și disponibilitatea de a vă dărui viața altora au permis acest fel de impact! Vă datorez viața în atât de multe feluri... Mă angajez să îl las pe bunul Dumnezeu să le dea și altora înțelepciunea pe care dvs. mi-ați dat-o mie. Vă apreciez extraordinar de mult. Vă mulțumesc.

Acest domn spune că i-am salvat viața, însă eu nu văd lucrurile astfel. Nu am făcut decât să înregistrez un CD, fiind o acțiune care se potrivea motivației mele. Știam că vreau să ajut pe cineva, undeva, la un moment dat. Nu știam când se va întâmpla, dar știam că așa va fi. Și de aceea am și făcut-o.

Este și motivul pentru care și tu ar trebui să faci acte pline de semnificație. Dacă nu îți pierzi sentimentul caracterului acut și îți asculți instinctul care îți spune că faci ceea ce trebuie, în special atunci când îți folosești propriile atuuri, poți avea un impact mai mare decât ai

visat vreodată. Îmbrățișez cuvintele Sfântului Apostol Pavel, care spunea: „Să nu obosim făcând binele, pentru că, dacă nu vom cădea de oboseală, va veni și timpul când vom secera. Așadar, când avem ocazia, trebuie să facem bine tuturor, în special celor din familia credinței."[29] Chiar dacă nu ești o persoană credincioasă, te poți ghida și tu după aceste cuvinte, fiindcă, probabil, în sinea ta știi că vei culege ce ai semănat.

4. Oferă-le oamenilor ceva în momentele care contează cu adevărat

Am avut oportunitatea să mă întâlnesc acum câțiva ani cu Condoleezza Rice și am aflat că preda studenților în primul an de la Universitatea Stanford. Eram curios ce o motivase să se întoarcă la catedră după ce cariera ei la Washington luase sfârșit. La urma urmei, atinsese cel mai înalt nivel profesional, participase la cele mai influente întâlniri din lume, alături de unii dintre cei mai buni oameni, ascultând cele mai intense și mai pline de sens discursuri. Stătuse lângă cei mai puternici gânditori și era unul dintre ei. Și iată că acum revenise în sala de curs. Voiam să știu dacă își propusese să facă acest lucru timp de un an sau doi, după care să treacă mai departe, sau dacă era un angajament pe termen mai lung. Condoleezza mi-a explicat că decizia ei de a preda era una luată în mod deliberat:

> Sala de clasă este locul în care se formează opiniile. Am venit aici fiindcă, dacă pot schimba viața unor tineri de 19 ani, înseamnă să fac ceva extrem de important, mai ales că îi voi îndruma cât sunt încă în formare.

Mi-a plăcut foarte mult răspunsul ei și noțiunea de a avea un impact asupra oamenilor cât sunt încă în perioada de formare, în special asupra tinerilor, care au un potențial extraordinar și au nevoie de o persoană – profesor, antrenor sau șef – care să le fie alături și să creadă în ei.

Îmi place să cred că sunt un individ care îi ajută pe oameni să își descopere potențialul. Îmi doresc să găsesc oameni în care să cred și

să intru în viața lor prin intermediul învățăturilor mele sau prin cuvintele cu ajutorul cărora îi încurajez să își urmeze visurile. Deși am ajutat foarte mulți oameni să își descopere potențialul în perioada în care am fost pastor, unul dintre cei mai buni cu care am lucrat a fost Bill Hybels, fondatorul și pastorul senior al Bisericii comunitare Willow Creek din South Barrington, Illinois. În prezent, biserica lui este una dintre cele mai mari din America de Nord, fiind considerată și una dintre cele mai influente din lume.

În 1995, țineam seminarii de leaderhip și l-am invitat pe Bill să mi se alăture. Era extraordinar, iar mesajele sale unele cât se poate de relevante și pline de înțelepciune. Deși este un lider și un specialist în comunicare nemaipomenit, în afară de propria echipă, nu prea mai învățase și pe altcineva ce înseamnă leadershipul. I-am spus că ar trebui să se adreseze unui public mai larg, fiindcă știam că pe mulți i-ar ajuta.

În scurtă vreme, Bill a demarat proiectul Global Leadership Summit, un eveniment anual adresat bisericilor și altor lideri care voiau să își aprofundeze cunoștințele și abilitățile. Scopul organizației este să insufle liderilor creștini din întreaga lume o viziune și inspirație, dar și să îi ajute să își dezvolte abilitățile. Evenimentul este transmis live din comunitatea Willow Creek, din apropiere de Chicago, ajungând la peste 185 de posturi de pe întreg teritoriul Statelor Unite. Printre oaspeții invitați pe scenă se numără lideri și gânditori precum Bill Clinton, Jack Welch, Jim Collins și Bono.

În timp ce scriu această carte, Bill găzduiește cel de-al 20-lea Summit de leadership. Am primit de curând un e-mail de la el care m-a făcut să zâmbesc. Iată-l:

Dragă John,

Aș vrea să-ți mulțumesc pe această cale. Tocmai ce a început cel de-al douăzecilea summit, Slavă Domnului! 95.000 de oameni. Și încă 110.000 în afara Statelor Unite. Dacă nu m-ai fi provocat să încep să predau leadershipul, mă îndoiesc că toate acestea ar fi fost posibile.

Bill

Bill nu căuta ajutorul meu. Făcea deja niște lucruri extraordinare. Avea nevoie doar de cineva care să îi fie alături și să îi sublinieze oportunitatea de a conferi valoare celor din jur și prin alte moduri. Știam că poate face o diferență în bine ajutându-i pe cei interesați de leadership. Mi-am dat seama că are puterea de a schimba viața oamenilor. Trebuia doar să îl încurajeze cineva – ceea ce eu am și făcut cu bucurie.

Eu personal am primit ajutorul altor lideri într-o măsură mai mare decât i-am ajutat pe alții. Numeroși oameni mi-au oferit valoare. De exemplu, când am avut atacul acela de cord, prietenul meu, Jack Hayford, autor și pastor, m-a sunat și mi-a spus că va susține în locul meu toate conferințele din următoarele șase luni, astfel încât să mă pun pe picioare, să mă concentrez exclusiv asupra stării de sănătate și să mă recuperez. Și-a oferit ajutorul într-un moment în care pentru mine chiar conta. A înțeles că mi-ar fi fost greu să refuz invitațiile, așa că a fost dispus să le accepte și să îmi țină locul. O relație extraordinară de prietenie și o adevărată binecuvântare, care mi-a permis să mă recuperez complet!

Cum poți fi alături de un prieten sau coleg și să îl ajuți? Ce oportunități ai chiar acum? Nu la un moment dat, pe viitor, ci acum. Nu când va fi totul în regulă, ci acum. Cui îi poți întinde o mână de ajutor? Mai mult ca sigur că există cineva în viața ta căruia i-ar prinde bine și care o să-ți fie recunoscător pentru totdeauna.

5. Învață-ți copiii să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat

Unul dintre cele mai importante lucruri pe care le putem face în viață este să le arătăm generațiilor care urmează după noi ceea ce am învățat. Eu personal fac acest lucru în fiecare zi atunci când instruiesc lideri, când îmi lărgesc echipa și când le vorbesc oamenilor despre dezvoltarea personală. Însă locul în care este cel mai important pentru mine să procedez în acest fel este familia. Margaret și cu mine am plantat semințele propriilor valori în copiii noștri, iar acum facem la fel și cu nepoții. Și unele dintre cele mai importante sunt reprezentate de faptul că îi învățăm să facă fapte bune în mod intenționat.

Când suntem mici, cărțile pe care părinții ni le citesc au puterea de a ne imprima anumite valori și de a ne încuraja, chiar și de la cea mai fragedă vârstă. Prin aceste lecturi timpurii, copiii învață valorile de bază, dar și elemente precum culorile, cifrele, literele și poveștile. O mare parte a informațiilor pe care le reținem atunci când ne maturizăm ne sunt implantate în primii ani de viață.

Îmi plac cărțile scrise de Dr. Seuss. În aproape toate poți găsi mesaje referitoare la însemnătate, ele fiind transmise mai multor milioane de copii, de la cele mai mici vârste. Scrierile lui ar trebui studiate în sălile de clasă, prin prisma naturii simple, dar relevante a mesajelor. Dacă le-am explica fiecărui copil mesajele scrise de Dr. Seuss, ele ar avea puterea de a schimba lumea.

O să explic puțin. Să citim următoarele replici:

„Dacă nimănui nu-i pasă de ceea ce se întâmplă în jur, atunci nimic nu se va îmbunătăți. Chiar nu."[30]

„Ai un creier în cap. Ai picioare în pantofi. O poți lua în ce direcție dorești."[31]

„Ai ajuns într-un loc minunat! Azi e ziua ta norocoasă! Muntele te așteaptă să îl urci! Așadar, pornește la drum!"[32]

Ceea ce îi învățăm pe copiii noștri să iubească și să aprecieze este mult mai important decât ceea ce îi învățăm doar ca să știe.

Deși fiecare dintre replicile de mai sus sunt rupte dintr-un context, ele comunică totuși importante lecții de viață, care trebuie transmise copiilor cât mai devreme. Cu cât înțeleg mai repede valoarea faptelor bune întreprinse în mod deliberat, cu atât mai rapid pot începe să aibă o viață plină de sens. Ceea ce îi învățăm pe copiii noștri să iubească și să aprecieze este mult mai important decât ceea ce îi învățăm ca să știe.

Ca urmare a faptului că părinții mei m-au învățat să fac fapte bune în mod intenționat, la fel am procedat și eu cu propriii copii. Din fericire, Margaret și cu mine am fost foarte atenți la acest lucru în primii lor ani de viață, astfel că au putut culege roadele educației oferite.

Margaret ducea copiii la școală în fiecare dimineață. Nu îi lăsa niciodată să ia autobuzul, fiindcă voia ca ultimele cuvinte pe care ei le aud înainte de a intra în clasă să fie unele pozitive. De asemenea, încerca să fie acasă când ajungeau de la școală sau de la activitățile extracuriculare. Se asigura că se așază confortabil undeva și îi lăsa să povestească ce au făcut în ziua respectivă. Nu toată lumea își permite să facă acest lucru, dar dacă ar putea, de ce să nu profite?

În prezent, nepoții mei culeg roadele educației pe care eu am primit-o în copilărie, deși metodele prin care ei rețin lecțiile noastre au tendința să se bazeze mai mult pe tehnologie. Nepoata mea, Maddie, și-a făcut o listă pe care o completează permanent cu principiile pe care eu sau tatăl ei (Steve, ginerele meu) i le explicăm. De asemenea, își notează și citate relevante pe care le găsește în cărți. Toate acestea le salvează în iPhone. De fiecare dată când îi place un anumit lucru, îl trece în listă.

De curând am rugat-o să îmi arate câte ceva din cele salvate. Iată unele dintre ele:

- Atitudinea este o chestiune de opțiune personală.
- Maturitatea înseamnă să asculți punctul de vedere al altei persoane și să dai dovadă de flexibilitate.
- Planifică întotdeauna totul dinainte. Fie te pregătești, fie la un moment dat vei fi nevoit să repari ceva.
- Ești ceea ce faci în fiecare zi.
- Eșecul este inevitabil, însă învățătura este opțională.

Lista în sine a ajutat-o pe Maddie să se aprecieze mai mult pe sine și să aibă o stimă de sine mai mare. Uneori, stăm împreună de vorbă despre citatele incluse acolo, astfel încât să înțeleagă mai bine un principiu sau o lecție. De cele mai multe ori prefer să stăm de vorbă față în față, deși ei, adolescentă fiind, îi place să scrie mesaje. Nu vreau să pierd ocazia de a-i arăta cât de importante sunt faptele bune întreprinse în mod intenționat, așa că îi trimit mesaje care să o ajute să își reamintească totul, ca să mă asigur că menținem legătura. Pentru

mine este o modalitate extraordinară să păstrez relația cu nepoata mea – și știu că și ea apreciază acest lucru.

De Crăciun, atât Margaret, cât și eu procedăm la fel. Cadourile noastre pentru copii și nepoți constau într-o excursie, fiindcă ne dorim să avem experiențe minunate împreună, în timp ce încă putem. Cât timp suntem plecați, fiecare membru al familiei noastre știe că îi vom pune două întrebări: „Ce anume îți place?" și „Ce ai mai învățat?"

Îi întrebam și pe copiii mei când erau mici – și o mai fac și acum. De ce? Fiindcă cel mai bun profesor al nostru nu este experiența. Ci experiența evaluată. Răspunsul la aceste întrebări îi îndeamnă să evalueze experiența acumulată. Încercăm, pe cât posibil, să ne asigurăm că fiecare experiență se transformă într-o lecție care poate fi învățată și înțeleasă, astfel încât să poată evolua.

Tradiția familiei noastre de Crăciun este să îi oferim primul dar lui Iisus, dat fiind că se sărbătorește nașterea Lui. Pe tot parcursul anului, nepoții pun deoparte bani în „banca lui Iisus". Apoi, în Ajuns, donează tot ceea ce au strâns unei organizații care susține o cauză caritabilă, pe care o aleg singuri.

În vacanța de Crăciun de anul trecut, am jucat golf cu Tom Mullins, președintele EQUIP, care mi-a spus: „John, săptămâna aceasta, nepoții tăi, Hannah, John și James, au pus laolaltă cadoul pentru Iisus și mi l-au dat mie, fiindcă au donat banii organizației noastre!". Ca fondator al EQUIP și în calitate de bunic al lor, am fost extrem de mândru. Și nu, nu am jucat golf mai bine, dar am simțit o profundă recunoștință. Darul lor a fost urmarea faptului că părinții lor i-au învățat ce înseamnă să faci fapte bune în mod intenționat.

Nu rata oportunitatea de a le arăta copiilor și nepoților ce înseamnă să întreprinzi acțiuni pozitive în mod deliberat. Nu este niciodată prea târziu să începi. Dacă le poți insufla un mod de gândire orientat către ideea de însemnătate când sunt încă mici, nu mai trebuie să îi înveți mai târziu nimic, fiindcă nu va mai fi nevoie să se dezvețe de vechi obiceiuri și să își creeze unele noi astfel încât viața lor să conteze cu adevărat. Vor avea deja aceste deprinderi!

Curajul și responsabilitatea de a le transmite copiilor ideea de a întreprinde acțiuni pozitive în mod deliberat ne pot schimba viața. Posibilitățile sunt nelimitate, iar alegerea momentului oportun este esențială. Indicat este să conștientizezi că este ceva urgent, fiindcă timpul pe care îl avem la dispoziție alături de copii și de nepoți este destul de scurt.

Visul meu este să cresc o generație de oameni care întreprind acțiuni pozitive în mod intenționat. Se poate să nu fie această generație – și nici următoarea. Dar dacă generației de după mine i-au fost plantate semințele intenționalității, imaginează-ți impactul pe care acești oameni îl vor avea asupra lumii în care trăiesc.

Schimbă în fiecare zi ceva în bine

Cea mai mare speranță a mea este ca oamenii, indiferent de loc, să încerce în mod proactiv să profite de oportunități astfel încât să facă o diferență în bine și să își ajute familiile, afacerile, comunitatea în care trăiesc, orașele sau țările în care locuiesc să evolueze. Cred că atunci când vrem să facem o diferență în bine, făcând ceva în acest sens, în momente care chiar contează, putem schimba lumea, transformând-o într-un loc mai bun.

Autorul și speakerul Jim Collins spune: „Transformarea poate avea loc doar dacă avem lideri dispuși să producă o schimbare." Jim a studiat cultura leadershipului transformațional într-o măsură mai mare decât oricine altcineva, așa că înclin să cred că are dreptate. De aceea eu personal mă și străduiesc acum să îi ajut pe ceilalți să facă fapte bune în mod intenționat, dar și să îi influențez să adopte schimbări pozitive.

De curând am cunoscut un asemenea lider adept al transformărilor, a cărui poveste m-a inspirat să continui să fac o diferență în bine – și cred că te va inspira și pe tine. Numele lui este Jeff Williams, un proprietar independent de companie, care face în mod deliberat o mulțime de fapte bune, rezultatul fiind o diferență în bine.

Călătoria lui Jeff pe drumul însemnătății a început pe când avea doar opt ani. Crescuse într-o familie extrem de modestă, care nu avea mai nimic. Își asigurau toate cele de bază, dar atât. Jeff spune că doar foarte rar mergeau la McDonald's, unde părinții îi cumpărau un hamburger, dar niciodată și cartofi prăjiți sau un suc. Pentru el, lipsurile erau la ordinea zilei.

Într-o bună zi, un agent comercial îmbrăcat în costum a apărut la ușa casei lui Jeff, cu o servietă plină de cărți, dintr-o serie intitulată *Poveștile de adormit copiii ale unchiului Arthur*. Jeff își aduce aminte că asculta după ușa de la living cum vânzătorul încerca să îi convingă părinții să le cumpere. „Sunt atât de bine făcute", spunea el, „încât copilul poate da pe ele unt cu dulceață și se pot curăța pe loc."

„Eu asta mănânc în fiecare zi la prânz!", s-a gândit pe loc copilul.

Jeff a fost aproape șocat în momentul în care părinții lui i-au cumpărat câteva cărți. Pentru ei chiar era un răsfăț!

Era o oportunitate ce îi putea schimba viața!

În fiecare seară, mama și tatăl lui îi citeau una dintre povești. Lui Jeff îi plăceau atât de mult încât uneori stătea treaz noaptea și le recitea.

Într-o bună zi, părinții i-au citit o poveste care avea să îi schimbe viața și pe care și-o amintește și acum foarte bine. Se numea „Secretul lui Wilfred". Era povestea unui băiețel și a surorii lui, care s-au hotărât să creeze ceea ce ei numeau „Compania pachetelor secrete", trimițând cadouri copiilor bolnavi care nu se puteau mișca din pat și alimente bătrânilor care locuiau singuri.

Povestea l-a inspirat pe Jeff și i-a mers direct la suflet. „Ceva tocmai începuse să mocnească în interiorul meu", spune Jeff. „Ar fi minunat să pot face lucruri atât de frumoase, să fiu o binecuvântare pentru ceilalți și să îi surprind în mod plăcut. Pentru mine ar fi o adevărată încântare să îi urmăresc cum descoperă surpriza, fără să știe că eu sunt în spatele ei, și să le văd mulțumirea din privire."

Așa că Jeff i-a cerut ajutorul surorii lui și au început să procedeze precum cei doi copii din poveste. Și-au donat o parte din jucării și au făcut mai multe ornamente, pe care le-au dăruit, fără să spună de la

cine vin. „Erau semințele generozității, pe care Dumnezeu le sădise în noi", spune Jeff.

Viața lui s-a transformat semnificativ la câțiva ani după asta, devenind, așa cum spune el, „o nebunie". Însă dorința de a face bine a rămas undeva în interiorul său.

După mai bine de un deceniu, Jeff, deși tânăr, avea soție și patru copii. A lucrat într-un restaurant, apoi în domeniul marketingului direct. Nu aveau foarte mulți bani, însă erau destul de darnici.

Jeff își aduce aminte de un cuplu de tineri care lucraseră cu el în firma de marketing direct, dar care ieșiseră din afaceri. Își duceau traiul de pe o zi pe alta, așa că Jeff și familia lui le-au cumpărat mai multe plase cu alimente. El și copiii le-au lăsat la ușa casei, după care s-au pitit după niște tufișuri, în timp ce un băiat necunoscut pe care îl aduseseră cu ei a sunat la sonerie. Faptul că le-au urmărit nevăzuți reacția și că au știut că făcuseră o faptă bună le-a dat instantaneu o stare de bine.

Jeff a avut reușite destul de modeste în marketing direct, însă cel mai mult l-a inspirat faptul că, dacă avea să câștige mai mulți bani, putea dona mai mult. Din clipa aceea, a devenit visul său. În scurtă vreme, și-a înființat propria companie. După ani întregi de muncă asiduă, compania a început să aibă succes.

În momentul în care l-am cunoscut eu, Jeff făcea deja o diferență în bine în viața altora. Când am călătorit în 2013 în Guatemala, unde am organizat mai multe mese rotunde despre diferite valori, ne-a însoțit. Acolo a întâlnit un bărbat pe nume Carlos, care avea grijă de copiii orfani și de cei malnutriți. Jeff și-a dat seama că are aceleași valori ca și el, așa că au început să colaboreze astfel încât să facă împreună o diferență în bine. Jeff a finanțat construcția unui sătuc pentru orfanii din Guatemala, alături de Carlos. În fiecare lună, Jeff le plătea câtorva angajați și familiilor acestora drumul, ca să îi ajute pe cei de acolo.

Jeff colaborează și cu mine – și ne străduim împreună să facem o diferență în bine. Jeff m-a ajutat pe mine și organizația EQUIP să dezvoltăm o tehnologie pentru a demara acțiuni care să aducă o schimbare în șapte arii de influență: arte, divertisment, sport și cultură; afaceri; educație; familie; credință; guvern și mass-media.

Unul dintre lucrurile care îmi plac cel mai mult la Jeff este că a extins ideea acțiunilor pozitive întreprinse în mod deliberat și la nivelul afacerii sale. În fiecare zi încearcă să facă ceva plin de însemnătate. Iar câștigurile pe care le obține sunt folosite pentru a-i deservi pe ceilalți.

„De curând mi-a venit o idee de afaceri", mi-a spus Jeff, „și am fost atât de încântat încât mi-am zis pe loc: «Uau, voi avea succes. Iar compania mea se va dezvolta și mai mult, astfel că anul viitor voi putea dona mai mult. Cui aș putea să mai ofer?"

Faptele lui Jeff i-au inspirat și pe copiii săi. De curând, am aflat că fiica lui, Deanna, în vârstă de 12 ani, și-a strâns în secret alocația și banii de buzunar pentru a plăti locul într-o tabără de vară pentru șapte copii săraci. Dat fiind că un loc costa 225 de dolari, înseamnă că fetița a pus deoparte peste 1.500!

Deși face tot timpul bine în mod deliberat, Jeff caută noi modalități de a face o diferență în viețile celorlalți. Cel mai mult îmi place scopul lui de ansamblu. „Sper ca într-o bună zi să îmi folosesc povestea personală astfel încât să provoc o mie de oameni de afaceri să facă același lucru: să aleagă un proiect, să se implice, să îl finanțeze și să atragă spre el și echipa." La asta se reduce însemnătatea. Dacă toată lumea ar gândi ca Jeff și ar avea acest sentiment al urgenței, totul în jurul nostru s-ar schimba rapid.

Atunci când întreprinzi acțiuni pozitive în mod intenționat, te trezești că anticipezi faptul că vei schimba viața de zi cu zi a oamenilor. Cauți oportunități pretutindeni și când sesizezi una care se potrivește motivației tale și în care ți-ai putea folosi atuurile, profiți de ea. Jeff face acest lucru în fiecare zi. Eu la fel. *Și o poți face și tu!* Tot ceea ce trebuie să faci este să ai un sentiment al urgenței și să profiți de momentul oportun. Nu trebuie să fie ceva de amploare, nici ceva revoluționar, ci doar să fie făcut pentru cei din jur. Poți simți gustul însemnătății și, odată ce s-a întâmplat așa ceva, succesul nu te va mai satisface niciodată.

Odată ce ai dat de gustul semnificației, succesul nu te va mai satisface niciodată.

Exercițiu practic: Profită imediat de oportunitățile de a schimba ceva în bine

Transformă-te într-un antreprenor al semnificației

Îmi place să îmi petrec timpul alături de antreprenori. Sunt atras de creativitatea lor, de etica muncii, de caracterul presant al muncii lor și de disponibilitatea de a-și asuma riscuri. Însă, pe cât de mult îmi place să stau în preajma lor, pe atât de mult ador să colaborez cu cei ale căror acțiuni sunt semnificative. Aceștia sunt oamenii care...

- Văd lucruri pe care cei care nu intenționează să facă ceva pozitiv nu le văd.
- Cred în lucruri în care cei care nu intenționează să facă ceva pozitiv nu cred.
- Au sentimente pe care cei care nu intenționează să facă ceva pozitiv nu le au.
- Spun lucruri pe care cei care nu intenționează să facă ceva pozitiv nu le spun.
- Fac lucruri pe care cei care nu intenționează să facă ceva pozitiv nu le fac.

Analizează cu atenție fiecare dintre aceste fraze. Ce oportunități reușești să identifici, iar ceilalți nu? Ce crezi și ce simți în legătură cu ele? Ce ești dispus să spui despre ele, iar cei din jur nu? Ce poți să faci concret? Strânge toate aceste idei și scrie un manifest al acțiunilor pline de semnificație întreprinse în mod intenționat, după care să te ghidezi.

Ajută copiii în mod deliberat

Cred că niciodată nu sunt îndeajuns eforturile depuse pentru ajutorarea copiilor. Dacă ești părinte sau bunic, începe cu cei din familia

ta. Dacă sunt suficient de mici, citește-le. Dacă aș putea face doar un singur lucru ca să ajut copiii din lumea întreagă, i-aș învăța să citească bine. O persoană care poate să citească, poate învăța să facă orice altceva.

Ajută copiii în mod deliberat. Vorbește tot timpul cu ei, astfel încât să îi încurajezi. Învață-i tot timpul câte ceva, inclusiv în vacanțe. Modelează-le valorile corecte. Ajută-i să își atingă potențialul.

Dacă nu ai copii, ajută o soră sau un frate mai mic. Petrece timpul cu o nepoată sau un nepot. Fă voluntariat la o școală. Oferă-te să fii mentorul unei persoane mai tinere. Găsește o cale de a oferi ceva de valoare generației următoare, în special folosindu-ți atuurile. O investiție în ei este o investiție în semnificație.

Cine are nevoie de ajutor?

Ce persoană din anturajul tău ar avea nevoie de o mână de ajutor? Consideră că este o oportunitate de care trebuie să profiți dacă vrei să faci lucruri cu adevărat semnificative. Dacă nu ai nici un fel de așteptări în schimb, poți face o diferență în bine, astfel încât să ai o viață care să conteze.

EPILOG

Spune-le și altora povestea ta

În acest moment am 68 de ani. Unii mă întreabă de ce nu o las mai moale. „De ce mai lucrezi?", spun ei nedumeriți. Fiindcă vârsta îmi dă de înțeles că timpul meu este limitat. Și îmi aduc aminte de cuvintele Regelui David al vechiului Israel, care scria: „Învață-mă, Doamne, când mi se va sfârși viața. Spune-mi câte zile mi-au mai rămas, astfel încât să știu cât de vremelnică e viața mea.[33]"

Știu că timpul meu este limitat. Vreau ca viața mea să conteze. Vreau să fac lucruri semnificative. Știu că, dacă vreau să fac o diferență în bine, trebuie să întreprind acțiuni pozitive în mod intenționat și să am sentimentul urgenței.

Iar dacă vreau să fac o diferență în bine, atunci *acum* e momentul.

În cazul tău cum stau lucrurile? Ai sentimentul că trebuie să faci rapid o diferență? Este posibil să fii mai tânăr decât mine și să simți să ți-a mai rămas o mulțime de timp.

Așa este?

Dacă începi chiar acum – adică astăzi – atunci răspunsul este da. Încă mai ai timp să faci ceva semnificativ. De ce? Fiindcă semnificația nu este o *destinație* – ci o activitate de zi cu zi. Așa cum spunea mentorul meu, John Wooden: „Fă din fiecare zi o operă de artă." Semnificația nu se referă la un moment din viitor, ci la ziua de azi. Poți face o diferență oricând, dar cel mai bun moment este *acum*.

Semnificația nu este o *destinație* – ci o activitate de *zi cu zi*.

O viață lipsită de regrete

L-am întrebat la un moment dat pe antrenorul John Wooden dacă regretă vreuna dintre deciziile pe care le-a luat de-a lungul vieții.

„Nici una", mi-a zis el.

Răspunsul lui m-a șocat.

„Nici una?", am repetat eu.

„Fiecare decizie am luat-o din inimă. În cazul în care mă întrebi dacă toate deciziile mele au fost bune, îți voi spune că nu. Dar nu asta m-ai întrebat. Ci dacă regret vreuna."

L-am privit cu uimire și admirație. Evident, nu am cunoscut mulți oameni în viață care să îmi fi putut da acest răspuns cu asemenea încredere. De fapt, în acest moment, chiar nu îmi vine nimeni în minte.

„Vezi, tu, John, am făcut tot ce am putut eu mai bine în momentul în care am luat fiecare decizie. Mai există și alte așteptări pe care să le ai de la tine?

Această conversație a avut un impact profund asupra mea. Mi-aș fi dorit să fi luat fiecare decizie din motivele cele mai bune, dar nu pot spune cu mâna pe inimă că așa s-a întâmplat de fiecare dată. Am făcut și eu prostii și greșeli. Am avut și motive greșite. Știi deja acest lucru, fiindcă ți-am spus o mare parte din povestea mea. Și nu precizez acest lucru acum fiindcă vreau să procedezi ca mine sau să semeni cu mine. Nu încerc să pozez în model. De fapt, aș fi vrut să găsesc o cale să te învăț ce înseamnă acțiunile pozitive întreprinse în mod deliberat și semnificația fără să fiu nevoit să îți redau povestea mea de viață. Dar a fost singura cale. Cu toate acestea, nu mi-ar plăcea să am regrete – din nici un motiv. Chiar dacă am mai făcut greșeli pe parcurs, m-am folosit de experiențele mele ca să învăț și să evoluez. Ele m-au ajutat să fiu mai puternic, mai inteligent și mai înțelept. Vreau ca tu să înveți din greșelile mele, așa cum mi s-a întâmplat și mie. Poate că așa vei economisi timp și efort.

Vezi tu, cu toții trecem prin viață făcând ce putem noi mai bine. Nu avem capacitatea de a oferi mai mult decât știm. Nu putem performa la un nivel mai înalt decât ne permite propria experiență. Cu toate acestea, odată ce ești deschis către lucruri noi – și te gândești ce s-ar

putea întâmpla – este greu să ignori potențialul pe care îl detectezi. Cel puțin mie așa mi s-a întâmplat.

Poți încerca, însă în cele din urmă, nu îți mai poți scoate din minte ceea ce știi deja. Evident, poți alege să nu pui în practică ceea ce nu îți place, dar nu te poți preface că informațiile acelea nu există. Odată ce ele au intrat în mintea ta, acolo rămân, ajutându-te să fii pregătit să acționezi. Depinde de tine ce faci cu respectivele informații. Este pur și simplu o chestiune de alegere dacă le pui sau nu în practică.

Ce decizie vei lua?

Acum știi cum poți avea o viață care contează cu adevărat. Știi ce înseamnă să întreprinzi acțiuni pozitive în mod intenționat. Așadar, aș vrea să îți pun câteva întrebări. Vezi la câte dintre ele poți răspunde afirmativ cu sinceritate:

- Alegi să trăiești o poveste plină de semnificație?
- Alegi să întreprinzi în mod deliberat acțiuni pozitive și nu te mulțumești doar să fii bine intenționat?
- Ești dispus să începi totul cu pași mici, dar să gândești la scară mare, astfel încât să faci o diferență în bine?
- Îți cauți în mod activ *motivația*, astfel încât să poți face o diferență în bine?
- Îi pui întotdeauna pe ceilalți înaintea ta, astfel încât să faci o diferență în bine?
- Încerci să le oferi celorlalți valoare bazându-te pe atuurile pe care le ai, astfel încât să faci o diferență în bine?
- Stabilești legături cu persoane care gândesc la fel ca tine astfel încât să faci o diferență în bine?
- Încerci să te înconjori de oameni cu același sistem de valori ca și tine astfel încât să poți face o diferență în bine?
- Anticipezi cumva faptul că vei face o diferență în bine?
- Profiți de oportunități și acționezi astfel încât să schimbi ceva în bine?

Dacă ai răspuns afirmativ la toate aceste întrebări – sau dacă ești dispus să o faci și să acționezi chiar acum – atunci ai deja o viață plină

de sens. Vei face o diferență în bine. Viața ta va conta cu adevărat. Și vei începe să schimbi lumea. Ai luat deja această decizie. Acum nu îți mai rămâne decât să o gestionezi în fiecare zi. Trebuie să continui să acționezi pozitiv în mod intenționat și să faci zilnic schimbări mici în bine.

Care este povestea ta?

Dacă ai reușit, aș vrea să îmi împărtășești și mie totul. Vreau să îți aud povestea plină de semnificație. Aș vrea să îmi spui, mie și altora, cum ai profitat de oportunitatea de a face o diferență în bine și cum ai acționat. Poate fi ceva mic sau ceva de amploare. Poate fi prima dată când o faci sau cel mai bun rezultat. Poate fi o poveste de suflet sau de speranță, amuzantă sau de ajutor. Poate fi un paragraf, un poem, o serie de fotografii sau un filmuleț. Important este că e povestea ta.

Am și creat o platformă pe care să îți spui povestea. Este un site numit **MyIntentionalLivingStory.com**. Intră aici și spune lumii cum faci o diferență în bine. Visul meu este să ajut un milion de oameni să întreprindă acțiuni pozitive în mod intenționat, să înceapă să facă o diferență și să își spună povestea vieții. Mi-aș dori să faci și tu parte din acest proiect.

În urmă cu câțiva ani, am citit un poem de-al lui Lawrence Tribble, care mi-a fost întotdeauna alături:

Un om care se trezește îl trezește și pe cel de lângă el.
Cel de-al doilea trezește și un vecin.
Cei trei pot trezi tot orașul,
Întorcând totul cu susul în jos.
Cei care s-au trezit pot provoca o asemenea dezordine
Încât într-un final ne trezim cu toții.
Un om care s-a trezit cu noaptea în cap
Reușește să îi trezească și pe ceilalți[34].

Dacă mi te alături în visul meu de schimbare în bine, împreună putem demara o mișcare – către o lume în care oamenii fac acțiuni pozitive în mod intenționat, în care se gândesc la cei din jur înainte de a se gândi la sine, care fac din a le conferi valoare celorlalți o prioritate, în care nu câștigul material este cel mai important și în care stima lor de sine este întărită zilnic prin fapte semnificative.

Dacă fiecare dintre noi avem o viață care contează cu adevărat, putem schimba lumea. Până atunci, o să îți spun rămas-bun și o să te las să citești o rugăciune franciscană:

Fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze cu o stare de disconfort,
La răspunsurile ușoare, la jumătățile de adevăr
Și la relațiile superficiale,
Astfel încât să le respingi
Și să trăiești așa cum îți dorești.
Fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze cu furie
Din cauza nedreptății, opresiunii
Și exploatării oamenilor,
Astfel încât să poți lupta
Pentru dreptate, libertate și pace.

Fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze cu lacrimi,
Ca să le verși pentru cei care suferă,
Din cauza respingerii, foametei și războiului,
Astfel încât să îi poți liniști
Și să le transformi suferința în bucurie.

Și fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze
Cu suficientă nebunie
Încât să crezi că poți
Schimba lumea în bine,
Ca să poți face
Ceea ce alții susțin că nu poate fi făcut
Și să aduci pace și dreptate
Tuturor copiilor și săracilor.

Amin.[35]

Note

1. Donald Miller, *A Million Miles in a Thousand Years: What I Learned While Editing My Life* (Nashville: Thomas Nelson, 2009), 59-60.
2. Ibid., 86.
3. Victor Goertzel și Mildred Goertzel, *Cradles of Eminence* (Boston: Little, Brown, 1978).
4. Miller, *A Million Miles*, 236-237.
5. Alexandra Sifferlin, „Here's How the ALS Ice Bucket Challenge Actually Started", *Time*, 18 august 2014, http://time.com/3136507/als-ice-bucket-challenge-started/, accesat pe 29 ianuarie 2015.
6. Proverbe 18:21, MSG.
7. NIV.
8. Filipini 4:13, NKJV.
9. MSG.
10. Dolly Parton, „Dolly's Dreams", Guideposts, http://www.guideposts.org/inspiration/inspirational-stories/dollys-dreams, accesat pe 8 decembrie 2014.
11. Jack Canfield și Mark Victor Hansen, *Chicken Soup for the Soul* (Deerfield Beach, FL: Health Communications, 1993), 18-20.
12. Kevin Hall, *Aspire: Discovering Your Purpose through the Power of Words* (New York: William Morrow, 2010), 58.
13. Luca 22:27, MSG.
14. Charles Royden, „Sermon preached by Reverend Charles Royden", http://www.thisischurch.com/christian_teaching/sermon/lordsprayer.htm, accesat pe 16 februarie 2015.
15. Cahal Milmo, „Mohamed El-Erian Reveals Daughter's Talk Led to PIMCO Exit", *The Independent*, 24 septembrie 2014, http://www.independent.co.uk/news/business/us-financier-quits-2trn-investment-fund-after-his-daughter-writes-list-showing-22-life-landmarks-hed-missed-9754002.html?origin=internalSearch, accesat pe 17 februarie 2015.
16. Mohamel El-Erian, „Father and Daughter Reunion", *Worth*, http://www.worth.com/index.php/component/content/article/4-live/6722-father-and-daughter-reunion, accesat pe 17 februarie 2015.
17. Phyllis McCormack, „Crabbit Old Woman", apărut inițial în *Nursing Mirror*, decembrie 1972.

18. Kate Kellaway, „Giles Duley: 'My friends love the idea of me being half man, half camera'", *The Observer*, 29 octombrie 2011, http://www.theguardian.com/artanddesign/2011/oct/30/giles-duley-war-photography-afghanistan?CMP=email, accesat pe 9 martie 2015.
19. „Becoming the Story: Giles Duley at TEDxObserver", TED Talk, http://www.ted.com/talks/giles_duley_when_a_reporter_becomes_the_story, accesat pe 9 martie 2015.
20. Kellaway, „Giles Duley".
21. „This Veteran Has Returned More than 100 Lost or Stolen Purple Heart Medals to Families", *The Huffington Post*, 8 august 2014, http://www.huffingtonpost.com/2014/08/08/zachariah-fike-purple-hearts-reunited_n_5662751.html, accesat pe 26 februarie 2015.
22. Robert Kiener, „The Hearts of Soldiers", *Reader's Digest*, martie 2015, 84-85.
23. „This Veteran".
24. Craig Stanley, „Captain's Mission: Reunite Purple Heart Medals with Recipients' Families", NBCNews, 18 august 2012, http://dailynightly.nbcnews.com/_news/2012/08/18/13355743-captains-mission-reunite-purple-heart-medals-with-recipients-families?lite, accesat pe 26 februarie 2015.
25. „How to Participate," Super Service Challenge [website], http://www.superservicechallenge.com/how-to-participate/?1425317776420, accesat pe 2 martie 2015.
26. „Super Service Challenge History", Super Service Challenge [website], http://www.superservicechallenge.com/about-us/?1418399371737, accesat pe 12 decembrie 2014.
27. Jason Falconer, „Teen's Inexpensive 3D-Printed Prosthetic Could Aid Amputees in the Third World", *Gizmag*, 13 august 2013, http://www.gizmag.com/easton-lachappelle-3d-printed-prosthetic/28685/, accesat pe 4 martie 2015.
28. Dominique Mosbergen, „At 14, He Vowed to Invent an Affordable Limb. 5 Years Later, He's Succeeded", *The Huffington Post*, 27 ianuarie 2015, http://www.huffingtonpost.com/2015/01/27/easton-lachappelle-prosthetic-robotic-arm-hand_n_6556458.html, accesat pe 4 martie 2015.
29. Galatians 6:9-10, MSG.
30. Dr. Seuss, *The Lorax* (New York: Random House, 1971).
31. Dr. Seuss, *Oh, the Places You'll Go!* (New York: Random House, 1960).
32. Ibid.
33. Psalmi 39:4, GW.
34. Lawrence Tribble, „Awaken", cca 1780, Push Back Now [website], http://pushbacknow.net/2011/10/31/awaken-a-1700s-poem-by-lawrence-tribble/comment-page-1/, accesat pe 13 decembrie 2014.
35. „A Franciscan Blessing", Franciscans Na Proinnsiasaigh Irish Franciscans OFM [website], http://www.franciscans.ie/news/83-news-scroller/485-a-franciscan-blessing, accesat pe 13 decembrie 2014.

Editori:
Dr. M.C. Popescu-Drânda
Dr. Cristian Cârstoiu

Director executiv: George Stanca
Redactor: Oana Țăranu
Traducere: Dorina Oprea
Prepress: AMALTEA TehnoPlus
Tehnoredactare: Gabriela Căpitănescu
DTP: Petronella Andrei
Coperta: Petronella Andrei
Distribuție: Mihaela Stanca, Alexandru Radu

Web-Site: **www.amaltea.ro**
E-mail: info@amaltea.ro

Tipar: EMPIRE Print – Bucureşti
Tel.: 0742.155.509
E-mail: info@empireprint.ro